



SAVONIA

■ OPINNÄYTETYÖ - AMMATTIKORKEAKOULUTUTKINTO
MATKAILU-, RAVITSEMIS- JA TALOUSALA

SAVOLAESET VIIKINKIKESTIT

Ohjelmallisen tapahtuman suunnittelu ja toteutus Kuopion
Viikinkiravintola Haraldissa

TEKIJÄ: Karoliina Hänninen

Koulutusala Matkailu-, ravitsemis- ja talousala			
Koulutusohjelma Hotelli- ja ravintola-alan koulutusohjelma			
Työn tekijä Karoliina Hänninen			
Työn nimi Savolaeset Viikinkikestit – Ohjelmallisen tapahtuman suunnittelu ja toteutus Kuopion Viikinkiravintola Haraldissa			
Päiväys	24.11.2014	Sivumäärä/Liitteet	42/6
Ohjaaja(t) Maisa Haatainen			
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t) Kuopion Viikinkiravintola Harald			
<p>Tiivistelmä</p> <p>Ihmiset hakevat ravintoloista kokonaisvaltaisia elämyksiä. Ravintolaan mennään nauttimaan herkullisesta ruuasta, rennosta tunnelmasta ja lämpimästä palvelusta. Tarjonnasta ei ole puutetta, joten ravintolan täytyy löytää omat vahvuutensa, joilla se erottuu kilpakumppaneista. Tämä vaatii jatkuvaa kehittymistä ja hallittuja riskinottoja. Asiakkaalla on suuri valta, joten hänen mielipiteitään kannattaa kuunnella kehityksen avuksi.</p> <p>Savolaeset Viikinkikestit järjestettiin näiden huomioiden pohjalta Kuopion Viikinkiravintola Haraldissa 26.9.2014. Kyseessä oli toiminnallinen opinnäytetyö, jonka tarkoituksena oli ammentaa vahvasta viikinkiläisteenä ennen hyödyntämättömiä elementtejä. Asiakkailta tulleiden toiveiden ja kommenttien pohjalta oli aiheellista aloittaa ohjelmallisen viikinki-illan työstäminen.</p> <p>Opinnäytetyön teoriaosuus koostuu kestien teemaan perehtymisestä sekä tapahtuman järjestämisen teoriasta. Ensin kurkistetaan viikinkien maailmaan ja heidän juhlakulttuuriinsa, jonka jälkeen tutustutaan hieman savolaiseen ruokakulttuuriin. Tapahtuman järjestämistä käsitellään tapahtuman järjestämisen vaiheiden, markkinoinnin ja tarkemmin määriteltynä markkinointiviestinnän kautta. Lopuksi tarkastellaan elämyksen määritelmää ja elämyksen luomisen haasteellisuutta. Näiden asiakokonaisuuksien avulla hahmotetaan tulevaa tapahtumaa ja sen järjestämistä.</p> <p>Kestien suunnittelu aloitettiin tammikuussa 2014. Idea eli ja muovautui työstämisen edetessä, mutta illan syvin tarkoitus, ohjelmallinen viikinki-ilta maukkaan ruuan ja elävän musiikin säestämänä, säilyi koko projektin ajan. Suunnitteluvaiheeseen kuului menun kehittäminen ravintolan henkilökunnan avustuksella, esiintyjien ja ohjelman hankkiminen sekä markkinointi. Kova työ huipentui Savolaesiin Viikinkikesteihin.</p> <p>Ilta onnistui hyvin, ja oli osoitus siitä, että harkittu riski kannattaa. Asiakkaat olivat tyytyväisiä kestien tarjontaan, ja erityisesti elävää musiikkia keuhuttiin miljööseen sopivaksi. Tämä opinnäytetyö on oiva esimerkki siitä, että vahvaa teemaa kannattaa käyttää kilpailuetuna ravintoloiden välisessä kilpailussa.</p>			
<p>Avainsanat</p> <p>tapahtuman järjestäminen, elämys, teemaravintola, viikingit, savolaisuus, toiminnallinen opinnäytetyö</p>			

Field of Study Tourism, Catering and Domestic Services			
Degree Programme Degree Programme in Hotel and Restaurant Management			
Author Karoliina Hänninen			
Title of Thesis Savolaeset Viikinkikestit - Planning and organizing a music event in Kuopio's Viking-restaurant Harald			
Date	24.11.2014	Pages/Appendices	42/6
Supervisor Maisa Haatainen			
Client Organisation /Partners Kuopion Viikinkiravintola Harald			
<p>Abstract</p> <p>People are looking for comprehensive experiences from restaurants. Delicious food, a relaxed atmosphere and kind service are reasons why people are going there. There isn't any lack of offering. That's why a restaurant has to find its own strengths in order to stand out from the crowd. This requires continual developing and taking controlled risks. A customer has a huge power so it is worth listening to what they are thinking.</p> <p>Savolaeset Viking-party was organized based on these thoughts in Kuopio's Viking-restaurant Harald on 26 September 2014. It was a functional thesis which goal was to draw on Vikings' culture even more than before. Starting working with a Viking-party programme was justified, because of hopes and comments of customers'.</p> <p>The theoretical framework of this thesis consists of theme of the party and theory of event organization. First we have a look at the inside of Vikings' world and their party culture. Then we get familiar with the food culture of Savo. Organization of event is handled through event organization phases, marketing and particularly marketing communications. In the end the definition of experience and its difficulties is handled. With these theories I lay the groundwork for the event.</p> <p>Planning of the party was started early in January 2014. The idea changed during work but the scarlet thread, a Viking-night programme with delicious food and lively music, lasted during the whole project. Development of menu with the help of the staff, finding musicians and the other program and marketing belonged to the planning phase. Hard work culminated to Savolaeset Viking-party.</p> <p>The evening was successful. This event was a good example of useful risk taking. The customers were satisfied with the supply of party. Especially the music was praised. This thesis is a good example of how a strong theme is worth using to get a competitive edge between competitive restaurants.</p>			
<p>Keywords</p> <p>organizing event, experience, pop up restaurant, Vikings, savolaisuus, functional thesis</p>			

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	6
2	OPINNÄYTETYÖN LÄHTÖKOHDAT	7
2.1	Opinnäytetyön tavoitteet	7
2.2	Käsitteet.....	8
2.3	Viikinkiravintola Harald	8
3	SAVOLAINEN VIKINKI JUHLII- TEEMAN ESITTELY	10
3.1	Keitä viikingit olivat?	10
3.2	Viikinkien ilonpitoa	11
3.3	Savolainen ruokakulttuuri	11
4	TAPAHTUMAN JÄRJESTÄMINEN.....	13
4.1	Tapahtuman vaiheet	13
4.2	Tapahtuman markkinointi	16
4.3	Elämys	18
5	SAVOLAESTEN VIKINKIKESTIEN SUUNNITTELU JA TOTEUTUS	19
5.1	Toiminnallinen opinnäytetyö	19
5.2	Menun suunnittelu	19
5.3	Ohjelman suunnittelu	22
5.4	Markkinoinnin toteutus	23
5.5	Tarjoiluharjoittelua asiakastilaisuudessa	24
5.6	Savolaesten Viikinkikestien toteutus pe 26.9.2014.....	25
6	PALAUTE	28
6.1	Asiakkaat.....	28
6.2	Haraldin henkilökunta ja ohjaavat kyläpäälliköt	31
6.3	Esiintyjät	34
7	POHDINTA.....	35
7.1	Opinnäytetyön eettisyys	35
7.2	Savolaesten Viikinkikestien hyöty minulle ja toimeksiantajalle	36
7.3	Kehittämisehdotuksia jatkoa ajatellen.....	38
	LÄHTEET JA TUOTETUT AINEISTOT	41
	LIITE 1: MAINOS.....	43
	LIITE 2: SAVOLAESTEN VIKINKIKESTIEN MENU	44

LIITE 3: KUVIA SAVOLAESTEN VIKINKIKESTIEN MENUUSTA	45
LIITE 4: ASIAKASPALAUTTEET	47
LIITE 5: LEHTIJUTTU AMMATTIKEITTIÖ-LEHDESSÄ.....	48

1 JOHDANTO

”...Merten suuret sankarit ovat rantautuneet kotisatamaan, Kuopioon. Seikkailut ovat tuottaneet tuloa, ja juuttisäkit ovat pullollaan kimaltelevia aarteita. Tämän kunniaksi pöytään katetaan savolaisilla mausteilla höystettyjä herkkuja, ja kyytipojaksi hörpätään voimaolutta ja tyrnitujauksia. Tunnelmaa vauhdittavat kylän omat trubaduurit kansantanhuja soittaen. Illan päätteeksi kruunataan taas uusi, uljas viikinki tulevia seikkailuja kohti. On ilonpidon ja juhlien aika...”

Savolaeset Viikinkikestit on kuvaus uudenlaisen ohjelmallisen tapahtuman suunnittelusta ja järjestämisestä Kuopion Viikinkiravintola Haraldissa. Kyseessä on toiminnallinen opinnäytetyö, jossa rikastetaan Viikinkiravintola Haraldin vahvaa viikinkiteemaa savolaisin ja ohjelmallisin elementein. Opinnäytetyön aikana kohdataan ilon ja onnistumisen tunteita sekä haasteita, jotka voitetaan savolaisella tahdonvoimalla.

Ensi kuulemalta voisi sanoa, että savolaisuus ja viikingit eivät mahdu samaan lauseeseen. Kuinka röyhkeiksi mielletyt merten sankarit ja Keski-Suomessa sijaitseva, lupsakka Savon alue yhdistetään toimivaksi kokonaisuudeksi? Vastaus on yksinkertainen: tarinan muodossa. Viikinkikestejä varten luomani tarinan mukaan viikingit rantautuivat meriseikkailunsa päätteeksi Kuopioon, jossa he päättivät juhlia paikallisten ihmisten kanssa. Kestien savolaisuus näkyy sijainnin lisäksi menussa, paikallisissa esiintyjissä sekä vieraanvaraisuutena, joka täällä Kuopiossa osataan.

Opinnäytetyöni rakentuu kahdesta osasta; teoriasta sekä käytännön suunnittelun ja toteutuksen raportoinnista. Opinnäytetyöni teoreettinen viitekehys muodostuu tapahtuman järjestämisen teoriasta, johon liittyvät tapahtuman vaiheiden kuvaaminen, markkinointi ja markkinointiviestinnän merkitys sekä elämyksen ymmärtäminen tapahtuman elementtinä. Lisäksi esittelen tapahtuman teemaa kertomalla ensin viikingeistä: keitä he olivat ja kuinka he juhlivat. Sen jälkeen raotan savolaista ruokakulttuuria ja sille ominaisia raaka-aineita ja ruuanlaittotapoja.

Teorian käsittelyn jälkeen alkaa kestien suunnittelun ja toteutuksen seikkaperäinen kuvaus. Mukana on paljon tunnetta ja meininkiä. Lopputuloksena on savolaismausteinen menu, paikallisen duon soittamat kansantanssit sekä viikinkimäinen ohjelma. Illan ja siitä toipumisen jälkeen pohdin onnistumista, tavoitteiden täyttymistä sekä hyötyä minulle ja toimeksiantajalle. Lopussa mietin kehittämiskohteita, joita ilman ilta olisi liian hyvä ollakseen totta.

Tervetuloa tutustumaan Savolaesten Viikinkikestien vaiheisiin Hulda Herkkusuun matkassa!

2 OPINNÄYTETYÖN LÄHTÖKOHDAT

Asiakkaat hakevat elämyksiä. Ravintolan ruoka voi olla suussa sulavan herkullista, mutta jos palvelu on huonoa, asiakkaan valinta kääntyy todennäköisesti muualle. Kehitystä vaativa elementti voi olla tarinan puuttuminen tai miljöön ristiriitaisuus ravintolan liikeideaan verrattuna. Puuttuva osa voi olla pieni, mutta hyvin ratkaiseva. Lapin elämysteollisuuden osaamiskeskuksen mukaan elämys on yksilöllinen asia, jonka piirteisiin kuuluvat moniaistillisuus, myönteisyys sekä muistijälki (Komppula ja Boxberg 2005, 27.). Asiakkaat haluavat aistia elämyksen kokonaisvaltaisesti, ja kaiken tulee tukea toisiaan. Tämä on tärkeä muistaa ravintolan liiketoimintaa suunnitellessa ja toteuttaessa.

Elämysten tuottamista varten ravintoloiden tulee kehittyä jatkuvasti. Niillä täytyy olla rohkeutta ja uskallusta kokeilla aika ajoin jotain uutta, sillä asiakkaat ovat tulleet entistä tietoisemmiksi tarjonnasta ja omista tarpeistaan. Enää ei ole puutetta valinnanvarasta, mikäli haluaa mennä ulos syömään. Joistakin ravintoloista tulee menestyviä, kun taas toisten kohtalona on lopettaa toiminta hyvän yrityksen jälkeen. Syynä voi olla se, että ei uskalleta ottaa harkittuja riskejä. Riskien välttämiseksi perustetaan samanlainen ravintola, joita kaupungissa on jo viisi. Erottuminen ja yrittäminen ovat tärkeitä sanoja pärjäämisessä.

Viikinkiravintola Harald on hyvä esimerkki siitä, kuinka skandinaavista historiaa, kulttuuria sekä vahvaa teemaa on osattu hyödyntää kokonaisvaltaisesti. Teeman pohjalta rakennettu ravintolakonsepti houkuttelee sekä suomalaisia asiakkaita, mutta ennen kaikkea turisteja. Mystisistä ja salaperäisistä viikinkisotureista on paljon ammennettavaa. Kokonaisuuden täydentämisen kannalta opinnäytetyön tuoma arvo ravintolalle on hyvä lisä. Opinnäytetyöni punaisena lankana toimii se, kuinka Kuopion Harald-ravintolan teemaan saataisiin lisää syvyyttä ohjelmallisten elementtien ja savolaisuuden kautta.

Tässä luvussa käsittelen opinnäytetyöni lähtökohtia. Ensin tarkastelen opinnäytetyöni tavoitteita ja tarpeellisuutta. Miksi haluan tehdä tämänkaltaisen työn ja mitä haluan oppia sen kautta? Lisäksi aavaan muutamia käsitteitä, sekä kerron taustaa toimeksiantajastani Viikinkiravintola Haraldista.

2.1 Opinnäytetyön tavoitteet

Opinnäytetyöni tavoitteena oli päästä suunnittelemaan ja toteuttamaan tapahtuma Kuopion Viikinkiravintola Haraldissa. Halusin oppia mahdollisimman paljon muun muassa menun suunnittelusta, ohjelman järjestämisestä, sekä tutustua teeman ympärille rakennettuun ravintolakonseptiin. Loppuhetkenä halusin päästä emännöimään Viikinkikestejä ja elää yhden illan viikinkinä.

Tapahtuman järjestäminen oli minulle entuudestaan uusi ja vieras aihe, joten haastetta löytyi riittämiin. Aikaisempien kouluprojektien kautta olin työskennellyt mitä moninaisimmissa tehtävissä, mutta vetovastuussa en ollut aikaisemmin ollut. Myös à la carte- ravintolan toiminta käytännössä oli minul-

le uutta, sillä en ole ennen työskennellyt iltaravintoloissa. Esimerkiksi se, kuinka keittiön ja salin yhteistyö todella tapahtuu ja onnistuu, oli uusi asia minulle.

Ravintolan tavoitteet projektin onnistumiselle olivat myös kovat. Ravintola halusi kokeilla, miten asiakkaat ottavat tällaisen ohjelmallisen illan vastaan, ja olisiko sillä potentiaalia saada jatkoa myös muissa Suomen Harald-ravintoloissa. Lisäksi uudenlainen ilta toisi näkyvyyttä, ja muistuttaisi ravintolan olemassa olevasta tarjonnasta. Viikinkikestit järjestettiin syyskuun lopussa, minkä jälkeen ravintoloilla alkaa pikkujoulukausi. Asiakkaat voisivat saada ideoita omiin pikkujouluihinsa kestien avulla.

2.2 Käsitteet

Viikinkiravintola Harald käyttää puheessaan ja kirjoituksissaan omia, teemaan sopivia sanoja. Näitä ovat esimerkiksi kyläpäällikkö, patavahti, piika sekä viikinkikaste. Avaan käsitteet selkokielelle, jonka jälkeen käytän niitä tekstissäni.

Kyläpäällikkö= Viikinkiravintola Haraldin nimitys ravintolapäällikölle

Patavahti= Viikinkiravintola Haraldin nimitys kokille

Piika= Viikinkiravintola Haraldin nimitys tarjoilijalle

Riimuennustus=Vanhoista riimumerkeistä ennustetaan tulevaisuutta hyvässä hengessä. Ennustukset ovat suuntaa-antavia, ja ne perustuvat positiiviseen tulevaisuuteen.

Suuri Kirja= Viikinkiravintola Haraldin toimintamalli, josta löytyy tietoa muun muassa ravintolan arvoista, toimintatavoista sekä palvelumallista.

Suur-Savontien retki= Menukokonaisuus, joka on tarjolla vuosittain vain Kuopion Viikinkiravintolassa. Sen tarkoituksena on saada paikallista väriä viikinkiteemaan.

Viikinkikaste= Ohjelmanumero, jossa asiakas kruunataan viikingiksi juhlevin menoin. Ennen viikingiksi julistamista henkilön tulee lausua vala sekä syödä hapatettua haita.

2.3 Viikinkiravintola Harald

Viikinkiravintola Harald on viikingeistä inspiraationsa ammentava ravintolabrändi. Haraldin ravintola-perheeseen kuuluu seitsemän jäsentä, joista ensimmäinen perustettiin Tampereelle vuonna 1997. Tämän jälkeen viikingit ovat rantautuneet Turkuun, Kuopioon, Jyväskylään, Lahteen, Ouluun sekä Helsinkiin. Perheen kuopus on kolme vuotta. (Viikinkien Suurikirja 2013.)

Viikinkiravintola Haraldin tavoitteena on olla Suomen paras elämysruokaravintolabrändi. Keinot, kuinka tähän tavoitteeseen päästään, ovat yksinkertaisia. Suurin erottava tekijä kilpakumppaneihin verrattuna on viikinkiteeman ympärille rakennettu kokonaisuus. Siihen kuuluvat kiinteästi palvelu, ruoka sekä miljöö. Miljöö koostuu tarjoilijoiden työasujen, astiaston, luonnonmateriaaleista tehtyjen koristeiden sekä viikinkikypärien ympärille. Asiakkailla on mahdollisuus ostaa pieni palanen tunnel-

maa kotiin viikinkituotteiden, kuten korujen, astioiden sekä kirjojen merkeissä. (Viikinkien Suurikirja 2013.)

Ravintoloiden ruoka pohjautuu skandinaaviin, puhtaisiin makuihin, joita loihditaan metsänantimista. Ruoka ei jäljittele pinnalla olevia trendejä, vaan luottaa omaan näkemykseensä. (Viikinkien Suurikirja 2013.) Ravintolat ovat avoinna viikon jokaisena päivänä. Arkisin asiakkaille tarjoillaan lounasta ja à la carte- listalta voi valita mieluisimman annoksen tai menun muulloinkin kuin lounasaikaan. Itseään ja vieraita voi hemmotella Kuningas Gormin härkäpadalla, ja makeannälkää voi helpottaa Helgan omenatortulla. Lisäksi tarjolla on muutamia valmiiksi suunniteltuja palvelupaketteja, joita ovat esimerkiksi Rakkauspaketti ja Päällikön Pidot. Paketit sisältävät tarkoin mietityn menukokonaisuuden, jonka kumppaniksi on mahdollista ostaa viinipaketti. Paketit ovat helppo tapa nauttia viikinkien vieraanvaraisuudesta. (Viikinkiravintola Haraldin kotisivut 2014.)

Viikinkiravintolan jäsenet ovat kaikki yhtä suurta perhettä. Ravintolat pyrkivät, että työntekijät viihtyvät työssään. Osoituksena lämpimistä työyhteisön väleistä Viikinkiravintola Harald valittiin ravintola-alan parhaimmaksi työpaikaksi vuonna 2014. Myös yleisessä sarjassa Viikingit pärjäsivät mainiosti ollen sijalla 11. Kilpailun tulokset osoittavat sen, että ravintolat panostavat henkilökunnan viihtyvyyteen ja työmotivaatioon, jotka ovat merkittäviä asioita tuloksen kannalta. (Great Place to Work® 2014.)

Kuopion Viikinkiravintola Harald sai alkunsa vuonna 2006. Ravintola sijaitsee keskeisellä paikalla Kuopion kauppatorin kupeessa, Tulliportinkatu 44:ssä. Haraldissa työskentelee neljä patavahtia ja viidestä seitsemään piikaa sesongista riippuen. Joukkoa johtaa kyläpäällikkö Hanna Kyrölä. Kuopion ravintola järjestää vuosittain Suur-Savontien retken, jossa tarjoillaan savolaisia herkkuja. Menukokonaisuus on saatavilla vain Kuopiossa.



KUVA 1. Ravintolan logo (Viikinkiravintola Haraldin markkinointimateriaali)

3 SAVOLAINEN VIKINKI JUHLII- TEEMAN ESITTELY

Tässä luvussa pohjustan tapahtuman teemaa teorian avulla. Aluksi kerron lyhyesti, keitä viikingit oikein olivat, ja miten he juhlivat meriseikkailujen päättymistä. Luvun viimeisessä kappaleessa kurkistetaan savolaiseen ruokakulttuuriin ja sen tyypillisiin piirteisiin.

3.1 Keitä viikingit olivat?

Viikingit olivat 800–1000-luvulla eläneitä ihmisiä Skandinavian alueella (Roesdahl 1993, 12.). Viikingit olivat merten sankareita, jotka purjehtivat itsetehdyillä laivoillaan aina Grönlantiin, Amerikkaan ja Afrikan pohjoisarannikolle saakka. Sana viikinki tulee muinaisnorjalaisesta sanasta vikingr, joka tarkoittaa ”vuonosta tulevaa ihmistä”. (Viikingit- Viikinkilaivojen matkassa DVD:n kirja, 3.)

Viikinkien elämästä kertovat teokset pohjautuvat islantilaisiin kertomuksiin, jotka ovat värittyneet ja saaneet ihannoituja piirteitä. Sadut kertovat romantisoituja tarinoita urheista viikinkisitureista. Toiset lähteet perustuvat viikinkien ryöstökohteiden uhrien kertomuksiin, joita muun muassa munkit kirjoittivat. Näiden dokumenttien mukaan viikingit olivat raakalaisia ihmisiä, jotka eivät tunteneet sääliä. (Hall 2007, 9-10., Viikingit- Viikinkilaivojen matkassa DVD:n kirja, 4-5.)

Monet ajattelevat, että viikingit olivat röyhkeitä ryöväreitä, jotka sotivat ja ryöstivät muita ihmisiä. Tämä yksipuolinen näkemys on saanut alkunsa pappien kirjoituksista, joiden mukaan viikingit olivat väkivaltaisia rötöstelijöitä. Tarinat värittyivät myös kirjoittajien puolesta. Suurin osa viikingeistä oli kuitenkin tavallisia maanviljelijöitä ja kauppiaita. Joukossa oli myös löytöretkeilijöitä, jotka uhmasivat luonnonoloja. Viikinkien merkittäviä tekoja olivat muun muassa Islannin asuttaminen, Irlannin suurkaupunkien perustaminen sekä englanninkielen lainsanat. Pohjoismaisessa kansallisromantiikassa on viitteitä viikinkien aikakaudesta. (Roesdahl 1993, 12.) Lähteistä voi huomata, että tiedot viikinkien olemuksesta ovat ristiriitaisia keskenään.

Viikingit olivat pakanoita. Heidän suurin jumalansa oli Odin, joka legendan mukaan oli rakentanut maailman jääjättiläisestä. Odinin muut perheenjäsenet pitivät järjestystä yllä muissa elämän asioissa. Kun kuolema koetteli heitä, tavalliset viikingit joutuivat manalaan, mutta sodissa kaatuneet sankarit saivat paikan tuonpuoleisessa Valhallassa. (Viikingit- Viikinkilaivojen matkassa DVD:n kirja, 3.)

Viikingit kiehtovat nykyajan ihmisiä niiden mystisen olemuksen vuoksi. Hyvänä osoituksena tästä ovat Viikinkiravintola Haraldit, joita Suomessa on seitsemän kappaletta. Lisäksi vuosittain järjestetään viikinkiaiheisia messuja. Viikingit ovat innoittaneet monia ohjelmia ja urheiluseurojen nimiä, ja kukapa tietää, ehkä Viking Lottoa ja Viking Lineakin.

3.2 Viikinkien ilonpitoa

Viikingit olivat tunnettuja pidoistaan, jotka olivat hyvin mahtipontisia. Niitä vietettiin useita päiviä kerrallaan. Meno oli railakasta ja jopa hurjaa. Vieraat istuivat pitkissä pöydissä arvojärjestyksen mukaan. Plaseeraaminen näkyi jo viikinkiajalla: keskellä istui kuningas tai hänen edustajansa, ja muut maineen tai jonkun arvon perusteella. (Roesdahl 1993, 57.)

Viikinkien pitojen ruoka- ja juomatarjonta oli monipuolista, ja vain parasta laitettiin pöytään. Pääasiassa ruuat valmistettiin lihasta, mutta tarjolla saattoi olla myös kalaa, leipää ja puuroa, vihanneksia ja marjoja maitotuotteita unohtamatta. Ruoka-aineita säilöttiin muun muassa suolaamalla, kuivamalla ja savustamalla, jotta ne säilyisivät pidempään. (Scott 2011.) Myös mausteita käytettiin ruuanlaitossa. Esimerkiksi erään viikingin, Osebergin, haudasta on löydetty kuminaa, sinappia ja piparjuurta. Suolaa käytettiin sekä maustamiseen että säilömiseen. Juomat kuuluivat olennaisena osana pitojen kulkuun. Juhlissa tarjottiin olutta ja simaa sekä viiniä. Sima valmistettiin vedestä ja hunajasta sekoittamalla aineet keskenään. Viikinkien oma viini bjórr tehtiin hedelmistä, joista saatiin käymisteitse maukas juoma. (Roesdahl 1993, 58.)

Viikinkien astiat olivat näöltään ja malliltaan melko samanlaisia kuin meillä nykyään. Useimmiten ne valmistettiin kuitenkin puusta kuin keramiikasta. Koska haarukoita ei ollut vielä keksitty, ruokailun apuna käytettiin sormia, teräviä veitsiä sekä luusta tai puusta valmistettuja lusikoita. Juomat tarjottiin eläinten sarvista, jotka olivat usein koristeltu näyttäväksi. (Scott 2011.) Keitot juotiin maljoista. Viikingit olivat siistejä, sillä he pesivät käsiään pesuvadeissa ennen ruokailua sekä sen jälkeen. (Roesdahl 1993, 57.)

Pitojen tunnelmaa nostatettiin erilaisilla valaistusratkaisuilla ja ohjelmalla. Öljylamput, soihdut ja kynttilät loivat tunnelmaa. Vierailia oli hienot puvut kaikkine koruineen. Sen sijaan aseet oli jätetty juhlasalin ulkopuolelle. Ohjelma muodostui musiikkiesityksistä, runoista ja tarinoista. Saattoipa akrobaattikin esitellä taitojaan illan aikana. Musiikista vastasivat huilun ja lyyran soittajat. Väliajalla vieraat keskustelivat keskenään, naiset tekivät käsitöitä, ja miehet kävivät metsällä. Hauskanpidon lisäksi pitojen tarkoituksena oli nostaa isännän asemaa yhteisössä. Usein avioliitot, sopimukset ja ystävyysuhteet saivat alkunsa juhlien vietossa. (Roesdahl 1993, 58.)

3.3 Savolainen ruokakulttuuri

Vuodenaikojen vaihtelu on vaikuttanut paljon savolaisen ruokakulttuurin kehittymiseen aivan kuten muuallakin Suomessa. Ruokaa valmistettiin kauden raaka-aineista, ja sitä hyödynnettiin, mitä oli saatavilla. Ihmiset elivät pitkälti omavaraistaloudessa, joten raaka-aineiden saatavuus oli rajallista. Ruokakulttuurin kehittymiseen vaikuttivat vahvasti myös erilaiset juhlapäivät, joihin liittyvät omat perinteiset herkkunsa. (Ollikainen, Määttä ja Hämäläinen 2009, 6.)

Leivät kuuluvat oleellisena osana savolaiseen ruokapöytään. Ruisleipää ja erilaisia rieskoja tarjoillaan sekä arkena että juhlapäivinä. Rieska sanalla on monia merkityksiä eri puolella Suomea. Savossa rieskalla ymmärretään pyöreä ja pulleanmuotoinen leipä, joka valmistetaan ruisleivän tavoin hapattamalla. Muita rieskoja ovat muun muassa litteät ryyni-, nyrkki- ja röpörieskat. Historian mukaan leipä oli niin tärkeä osa ruokailua, että se aloitti ja lopetti ruokailun. (Pojanluoma 2003, 203–204.)

Savolaisessa keittiössä käytetään runsaasti järvikaloja, erityisesti muikkua. Muikuista tehty kalakukko tunnetaan ympäri Suomea. Ruiskuoreen leivotun kukon sisään laitetaan ruokakaapin sisällöstä riip-puen kalaa, lihaa, mutta myös juureksia, kuten lanttua ja nauriita. Makean version kukosta saa, kun sisään laittaa mustikoita. Savolainen kukko on suojattu EU:n myöntämällä direktiivillä. (Pojanluoma 2003, 204.)

Savo on perinteisesti ollut maidontuotantoaluetta. Koska maitoa on ollut paljon, siitä on alettu jalostaa erilaisia tuotteita tarpeen mukaan. Kermasta valmistettiin voita, ja kurri hyödynnettiin kokkelin tekoon. Maitotuotteita hapatettiin, jotta ne säilyisivät paremmin. Juustoja ei käytetty paljoa, sillä kokkelipiimä korvasi juuston ruuanlaitossa. Piimää juotiin ruuan kanssa, mutta sitä laitettiin myös ruokaan. Ternimaito eli juustomaito on uunijuustojen raaka-aine. (Pojanluoma 2003, 205.)

Valmistusmenetelmistä hauduttaminen ja uunissa kypsentäminen ovat tyypillisiä ruuanlaittomenetelmiä. Vanhat keittokirjat ovat täynnä pata- ja laatikkoruokia. Esimerkiksi imelletty perunalaatikko sekä potlohko kuuluvat savolaiseen ruokapöytään. Savustus keksittiin Savossa. Savustuspussin ansiosta ruuanvalmistus savustamalla onnistuu jopa sähkölieden uunissa. (Pojanluoma 2003, 204–205.)

Vaikka eri alueiden ruuat ovat saaneet vaikutteita ja sekoittuneet keskenään, voidaan sanoa, että savolainen ruokaperinne voi edelleen hyvin. Savossa harjoitetaan viljelyä, ja esimerkiksi luomutuotanto elää vahvasti Savon seudulla. Maidontuotannon lisäksi alueella kasvatetaan nautoja, sikoja ja lampaista. Yksi Suomen suurimpiin hanhitiloihin kuuluva farmi sijaitsee Savossa. (Pojanluoma 2003, 205.) Mansikoistaan kuuluisa Suonenjoki ja yrttikuntana tunnettu Kiuruvesi tuovat esiin nykypäivän osaamista Savossa.

4 TAPAHTUMAN JÄRJESTÄMINEN

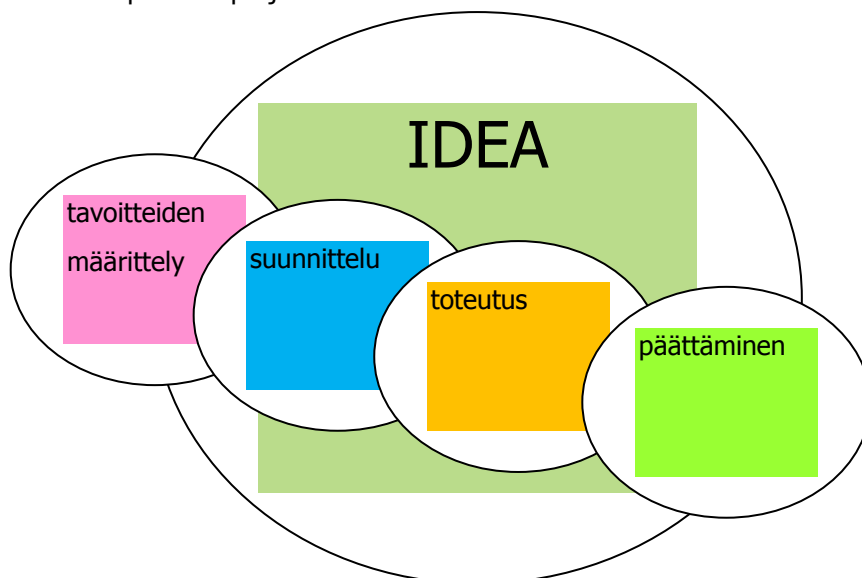
Tapahtuma on ilmiö, joka poikkeaa arjesta. Se on ainutkertainen asia, jolla voi olla muun muassa kulttuurillisia, juhlallisia sekä rituaalisia piirteitä tapauksesta riippuen. Tapahtumat voidaan jakaa ryhmiin sen mukaan, millaisia piirteitä niistä löytyy. Tapahtuman järjestämisellä on aina jokin tarkoitus. Se voi olla esimerkiksi vapaa-aikaan, kulttuuriin, organisaatioon tai henkilökohtaisiin asioihin liittyvä motiivi. On hyvä tiedostaa, mihin luokkaan tapahtuma kuuluu, jotta suunnittelutyöhön liittyvät asiat voidaan ottaa huomioon. Kaikki tapahtumat alkavat ja loppuvat, mutta niiden sisältö voi olla hyvin erilainen tilanteesta riippuen. (Shone ja Perry 2004, 3-4.)

Tapahtumaa voidaan verrata palveluun, sillä ne ovat palveluiden tavoin aineettomia asioita. Jokainen ihminen kokee tapahtuman eri tavalla. Aineettomuuden takia tapahtumaa on haastavaa havainnollistaa tai myydä, koska siitä ei voi näyttää konkreettisia asioita asiakkaalle etukäteen. Tapahtumat koostuvat teoista, jotka tehdään ja aistitaan osittain samanaikaisesti. (Iiskola-Kesonen 2004, 16.) Tapahtumat ovat tärkeitä ihmisten elämässä, sillä ne tuovat vaihtelua arkeen. Tapahtumia on järjestetty aina, eivätkä nykyajan tapahtumat juurikaan poikkea historiallisista tapahtumista. Suurimpana erona on teknologian kehittyminen ja sen hyödyntäminen. Korkea elintaso mahdollistaa tapahtumien järjestämisen ja niihin osallistumisen. (Shone ja Perry 2004, 18, 26–27.)

4.1 Tapahtuman vaiheet

Tapahtuma on projekti, josta on havaittavissa neljä erilaista osa-aluetta. Tavoitteiden määrittely, tapahtuman suunnittelu, toteutus ja päättäminen sitoutuvat idean ympärille, mitä työestetään näiden kohtien avulla. Projektin eri vaiheet käsittävät toimenpiteitä, joiden avulla tapahtuma tehdään. Alla olevassa Iiskola-Kesosen kehittämässä kuviossa nähdään, kuinka tapahtumaprojektin vaiheet nivoutuvat yhteen.

Tapahtumaprojektin vaiheet

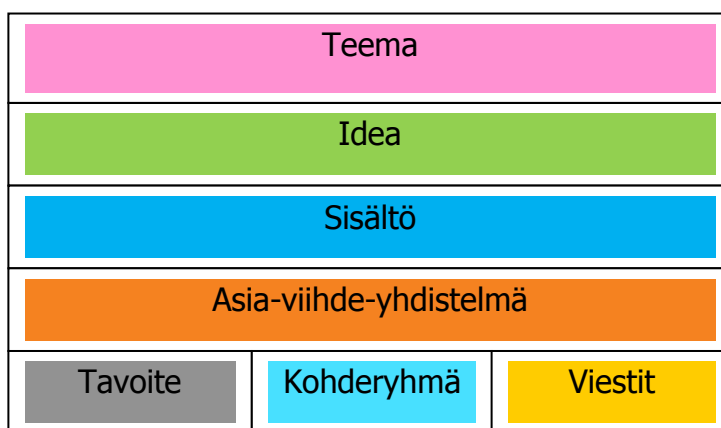


KUVIO 1. Tapahtumaprojektin vaiheet (Iiskola-Kesonen 2004, 8.)

Tavoitteiden määrittely

Tavoitteiden määrittelyllä on tärkeä rooli tapahtuman onnistumisessa. Itselleen ja työkavereille pitää olla selvänä ennen suunnittelun aloittamista, miksi ja kenelle tapahtuma on tarkoitus tuottaa. Tavoitteiden lähtökohdat riippuvat pitkälti siitä, millainen tapahtuma on kyseessä; tavoitellaanko kilpailuetua, taloudellisia voittoja vai kenties imagollista näkyvyyttä. Kun tavoitteet on sisäistetty ja kirjattu ylös, niihin myös päästään todennäköisemmin. (Iiskola-Kesonen 2004, 9.)

Suunnittelu



KUVIO 2. Tapahtumatalo (Vallo ja Häyrinen 2008, 182.)

Tapahtuman järjestämisen suurin työ menee suunnittelussa, jonka aikana organisoidaan tapahtuman kulku, hankitaan tarvittavat resurssit, ja opetetaan prosessin kulku työntekijöille. Henkilökunta kannattaa ottaa suunnittelutyöhön mukaan hyvissä ajoin, jotta lähtötilanteessa saadaan paljon erilaisia ideoita ja näkökulmia. Työntekijät ovat myös motivoituneempia, kun he ovat itse mukana suunnittelussa alusta alkaen. Kuvio 2. Tapahtumatalo havainnollistaa suunnitteluun liittyviä elementtejä. (Vallo ja Häyrinen 2008, 147–148.)

Tapahtuman onnistumisen kannalta on tärkeää, että kaikki sen toteuttajat ovat tietoisia, mitä tapahtuu ja millaisesta tapahtumasta on kyse. Oleelliset asiat kannattaa kirjata ylös paperille, josta ne ovat helposti luettavissa. Lyhyemmillään ohjeistus käsittää nämä kohdat:

- Miksi tapahtuma järjestetään?
- Kenelle se järjestetään?
- Mitä järjestetään?
- Miten tapahtuma toteutetaan?
- Millainen tapahtuma järjestetään? (eli mikä on sen sisältö?)
- Ketkä toimivat isäntinä?
- Millaista tunnelmaa tapahtumaan tavoitellaan?
- Mikä on tapahtuman budjetti?

(Vallo ja Häyrinen 2008, 149.)

Suunnitteluvaiheen viimeinen tehtävä on tapahtumakäsikirjoitus. Käytännössä se tarkoittaa tilaisuuden kulun kirjaamista vieraiden saapumisesta aina viimeisen vieraan lähtöön saakka. Käsikirjoitus helpottaa työntekijöiden tehtäviä, mitä milloinkin tapahtuu. Täytyy kuitenkin muistaa ja ymmärtää, että muutoksia tulee aina eteen, vaikka kaikki olisi suunniteltu viimeisen päälle. Muutoksia ei tarvitse pelätä, vaan niihin kannattaa opetella. On lohdullista tietää, että vieraat eivät tiedä tarkkaa ohjelmaa. He eivät osaa kaivata sellaista, mikä ohjelmasta saattaa jäädä uupumaan. (Vallo ja Häyrinen 2008, 151–152.)

Ravintolat pyrkivät toiminnallaan kannattavuuteen, jotta niiden yritystoiminta on järkevää ja jatkuvaa. Tehty työ on kannattavaa, kun tuotot ovat kustannuksia suuremmat. Tulos on silloin positiivinen, ja mahdollistaa toiminnan jatkuvuuden. Toiminta voi olla kannattavaa, mutta se ei kerro sitä, onko se myös tehokasta. Työn tehokkuutta voidaan parantaa esimerkiksi työntekijöiden koulutuksella, ulkoistuksilla tai puolivalmiiden tuotteiden käytöllä ravintolassa. Kaikkien näiden vaihtoehtojen käyttö riippuu yrityksen liikeideasta. (Selander ja Valli 2007, 36–37.)

Tuotepaketin hintaa laskiessa pitää ensin miettiä niitä kuluja, joita ravintolalle siitä koituu. Paketti voi sisältää ruokaa, ohjelmaa ja ulkoistettuja palveluja. Kulut kannattaa jakaa muuttuviin ja kiinteisiin kuluihin, jotta paketin hinta hahmottuu paremmin. Muuttuvat kulut elävät sen mukaan, paljon paketteja myydään. Ravintola-alalla niitä ovat esimerkiksi raaka-ainekulut. Kiinteitä kuluja ovat muun muassa henkilöstökulut, vuokrat ja mainoskulut. Usein myös ohjelmat luetellaan kiinteiksi kuluiksi, sillä kuulijoiden määrä ei yleensä vaikuta hintaan. Kun kulut on saatu laskettua, pitää paketille miettiä sopiva kateprosentti. Se riippuu muun muassa yrityksen liikeideasta sekä investointien määrästä. Ravintolaruussa se on noin 70–80 prosenttia. (Selander ja Valli 2007, 92–95.)

Toteutus

Seuraava vaihe on käytännön toteutus - se hetki, joka tekee suunnitelmista totta. Tapahtuman toteutus alkaa rakentamisesta, jolloin kaikki rekvisiitta laitetaan valmiiksi h-hetkeä varten. Onnistunut toteutus vaatii sulavaa yhteistyötä eri kokoonpanojen kanssa. Voidaan sanoa, että ”Tapahtuma soljuu eteenpäin kuin virtaava joki.” Toteutusvaihe päättyy tilojen purkamiseen, kun viimeinenkin vieras on lähtenyt kotiinsa. (Vallo ja Häyrinen 2008, 153.)

Ennen tapahtuman todellista ajankohtaa kannattaa järjestää kenraaliharjoitukset, joissa käydään yhdessä läpi tapahtuman kulku. Tilaisuudessa jokaisella on mahdollisuus kysyä mieltä askarruttavista asioista. Tekniikan toimivuus on hyvä tarkistaa etukäteen. Kenraaliharjoitukset suositellaan pidettäväksi muutamia tunteja ennen tapahtumaa, jotta epäkohtiin voidaan puuttua ennen varsinaista esitystä. (Vallo ja Häyrinen 2008, 154.) Kaikesta suunnittelusta huolimatta tapahtuman aikana saat-
taa ilmetä ongelmia, joihin ei ole osattu varautua. Tällöin projektipäällikön tulee pysyä rauhallisena ja delegoida tilanne sellaiselle henkilölle, joka pystyy korjaamaan tilanteen. Ongelman kohdatessa on tärkeää korjata ongelma niin, että siitä ei ole näkyvää haittaa yleisölle. (Iiskola-Kesonen 2004, 11.)

Tapahtuman onnistumisessa ja mieleenpainuvuudessa on tärkeää vieraiden yllättäminen positiivisesti. Yllätyksellinen elementti voi olla esimerkiksi esiintyjä, josta vieraat eivät etukäteen tiedä, uusi ohjelmanumero tai ylimääräinen tarjoilu. Yllätyksen ei tarvitse olla päätähuimaavan erikoinen, vaan riittää, että se jollakin tavalla huomioi vieraat. Näin vieraalle tulee olo, että hänestä välitetään ja häntä varten on nähty vaivaa. (Vallo ja Häyrinen 2008, 157–158.)

Jälkivaihe

Viimeinen vaihe on jälkimarkkinointi. Käytännössä se tarkoittaa sitä, että tapahtumaan osallistujille voidaan lähettää kiitoskortit tai jokin pieni muisto tapahtumasta. Usein tapahtumanjärjestäjät haluavat myös palautetta, jota on luontevaa kerätä kiitoskortin mukana. Tilaisuuden lopuksi kiitetään kaikkia mukana olleita, niin vieraita, puhujia kuin henkilökuntaa. (Vallo ja Häyrinen 2008, 168., Iiskola-Kesonen 2004, 12.)

Kerätty palaute on arvokasta tapahtuman kehittämistä ja järjestäjän itsensä kehittymistä varten. Uuden tapahtuman järjestäminen kannattaa aloittaa palautteen purkamisesta ja analysoimisesta. Saatua palautetta tulee verrata siihen, miten mielikuvat poikkeavat järjestäjien ja osallistujien kesken, ovatko osallistujat samaa mieltä tapahtuman onnistumisesta ja niin edelleen. Tuloksista koostaan yhteenveto, joka käydään läpi henkilökunnan kanssa. On tärkeää poimia palautteen joukosta potentiaaliset kehittämisideat, jotta seuraava tilaisuus onnistuu entistä paremmin. (Vallo ja Häyrinen 2008, 172–173.)

4.2 Tapahtuman markkinointi

Markkinointi on merkittävä osa tapahtuman suunnittelussa ja toteutuksessa. Tapahtuma tarvitsee onnistuakseen ihmisiä paikalle, joten markkinoinnin on oltava osuvaa, ja herätettävä asiakkaan mielenkiinto. Elämysten markkinointi tuo omat haasteensa. Kuinka markkinoit elämyksellistä tapahtumaa, joka aistitaan ja tunnetaan vasta paikan päällä? Miten kerrot tapahtumasta todenmukaisesti, jotta et lupaa liikojia, mutta tarpeeksi herättääksesi asiakkaan mielenkiinnon? Muun muassa näiden kysymysten parissa joutuu painimaan, kun miettii sopivia lähestymistapoja. Markkinointi on laaja käsite, joka kattaa paljon teoriaa monesta eri näkökulmasta. Tässä kappaleessa keskityn ensin lyhyesti markkinoinnin osiin, jonka jälkeen käsittelen hieman tarkemmin markkinointiviestintää, joka on tärkeässä roolissa omassa opinnäytetyössäni.

Markkinointi rakentuu neljästä osasta, jotka ovat ulkoinen ja sisäinen markkinointi, vuorovaikutusmarkkinointi sekä jälkimarkkinointi. Ulkoisen markkinoinnin merkityksiä ovat esimerkiksi palvelun tai tuotteen tunnettuuden lisääminen, imagon parantaminen sekä asiakkaiden ostohalukkuuden kasvattaminen. Markkinointi kohdistuu potentiaalsiin asiakkaisiin, jotka on segmentoitu liikeidean mukaan. Asiakaskunta voi olla laaja tai tarkasti rajattu. Vuorovaikutusmarkkinoinnin tavoitteena on vakuuttaa

asiakas siitä, että oman yrityksen tuotteet ja palvelut ovat paras vaihtoehto. Markkinointi tapahtuu asiakaspalvelutilanteessa, jossa asiakas tekee mahdollisen ostopäätöksen. Ostopäätökseen vaikuttaa moni asia, joista yksi on myyjän harjoittama vuorovaikutusmarkkinointi. (Juurakko 2012, 67.)

Kolmas markkinoinnin osa on jälkimarkkinointi. Sen tarkoituksena on luoda hyvä kuva yrityksestä ja sen tarjoamista tuotteista. Tyypillisiä jälkimarkkinoinnin keinoja ovat erilaiset kyselyt ja muu yhteydenpito. Asiakaspalautteiden saamisella on tärkeä merkitys toiminnan kehittämisessä ja parantamisessa. Jälkimarkkinointiin kuuluvat myös kanta-asiakasedut, joilla pyritään saamaan lisää uskollisia asiakkaita. (Juurakko 2012, 68.)

Jotta kolme edellä mainittua markkinoinnin osaa toimisivat tarkoituksenmukaisesti, täytyy yrityksen sisäisen markkinoinnin olla kunnossa. Motivoitunut henkilökunta on tärkein markkinoinnin väline. Heidän pitää tuntea työnsä merkitykselliseksi. Sisäisen markkinoinnin keinoja ovat muun muassa koulutus, kannustava esimiestoiminta ja sisäisen tiedotuksen pelaaminen. Tieto tuo itsevarmuutta, joka näkyy positiivisena olemuksena asiakkaisiin päin. Henkilökunnan on hyvä pitää palaveria ennen tapahtumaa, jotta he tietävät tarvittavat tehtävät tapahtuman onnistumiseksi. Tapahtuman jälkeen on syytä käydä palautteet läpi yhdessä henkilöstön kanssa. (Juurakko 2012, 68.)

Markkinointiviestintä on yksi elementti markkinoinnin kilpailukeinoista. Sen tehtävänä on kertoa viestinnän keinoin yrityksen tuotteista, mistä niitä saa hankittua ja mihin hintaan. Markkinointiviestinnän avulla firma yrittää löytää potentiaaliset asiakkaat, ja vakuuttaa heidät tavaroidensa tai palvelujensa arvosta ja tarpeellisuudesta. Markkinointiviestinnän tulee olla johdonmukaista ja samaa arvomaailmaa noudattavaa kuin yrityksen muu toiminta. Huonoa tuotetta tai palvelua ei voi korjata liioittelevalla markkinointiviestinnällä. (Vuokko 2003, 23–26.)

Markkinointiviestintä koostuu monesta erilaisesta osa-alueesta. Niitä ovat mainonta, henkilökohtainen myyntityö, myyntityö, myyntityö, suhdetoiminta, suoramarkkinointi, sponsorointi sekä tapahtumamarkkinointi. Markkinointimaailman muuttuessa ihmiset haluavat yhä enemmän tuntea henkilökohtaisuutta ja aitoa vuorovaikutusta myyjän ja asiakkaan välillä. Joukkomainonta ei enää riitä yksistään 2000-luvulla, vaan nykyään halutaan myös yksilöllisyyttä. Muutos luo haastetta markkinoinnin kenttään. (Muhonen ja Heikkinen 2003, 76–78., Isohookana 2007, 132.)

Kaikkien markkinointiviestinnän välineiden tarkoitus on saada aikaan taloudellisesti kannattavaa myyntiä. Henkilökohtainen myyntityö on yksilöllinen tapa kertoa tuotteesta tai palvelusta asiakkaalle. Myyntitilanne on joka kerta erilainen, ja se muovautuu asiakkaan toiveiden ja tarpeiden mukaan. Tämä viestinnän muoto on tehokas ja hidas. Se keskittyy laatuun, mutta ei tavoita laajoja asiakasmassoja. Mainonta on henkilökohtaisen myyntityön vastakohta. Sen avulla yritys voi välittää viestiä suurelle joukolle asiakkaita kerralla. Mainonta voidaan jakaa suoramainontaan sekä mediassa tapahtuvaan mainontaan. Käytettävät mainonnan muodot valitaan sen mukaan, mitkä ovat tietyille kohderyhmälle tehokkaimpia. Esimerkiksi osa asiakkaista käyttää tiedon hankkimiseen mieluummin sanomalehtiä ja televisiota, kun taas toiset löytävät etsimänsä asiat luontevammin sähköisiä kanavia

käyttäen. Monipuolinen näkyvyys antaa parhaan tuloksen mainonnassa. (Isohookana 2007, 133, 139–141.)

4.3 Elämys

Elämys on yksilöllinen kokemus, eikä sitä voida mitata mittarilla. Elämyksen ja tuotteen erona on se, että elämys on mieleenpainuva toisin kuin konkreettinen tuote. Elämys on ainutkertainen, eikä sitä voida tuottaa kirjaimellisesti toisin kuin huonekaluja tai keittiövälineitä. Usein ne koostuvat tapahtumasarjasta, joten on oleellista, että pienetkin asiat onnistuvat elämyksen saavuttamiseksi. (Komppula ja Boxberg 2005, 27–29.)

Karkeasti määriteltynä elämys johtaa mielihyvän tunteeseen. Mielihyvän voi saada kolmesta lähteestä, joita ovat fyysiset, henkiset sekä sosiaaliset lähteet. Fyysisiä elämyksiä voivat olla liikuntaan liittyvät toiminnot tai kauneudenhoitoon liittyvät asiat. Henkisiä elämyksiä voi puolestaan tuntea esimerkiksi kulttuurin, historian tai taiteen kautta. Sosiaaliset lähteet koostuvat ystävien ja perheen kanssa koetuista hetkistä. Kulttuurilla on iso rooli sosiaalisten elämysten aistimisessa. (Komppula ja Boxberg 2005, 30–31.)

Ihmiset ovat kokeneet elämyksiä aina, mutta nykyään yritykset kiinnittävät enemmän huomiota niiden tietoiseen järjestämiseen ja myymiseen. Erityisesti matkailuala on ryhtynyt tuotteistamaan erilaisia elämyspaketteja. Kaupallistaminen vaatii kekseliäisyyttä ja uusia ideoita, sillä eri asiat ja aktiviteetit kiinnostavat erilaisia ihmisiä. (Eskelinen 2011, 1-5.) Jännittävä sirkusshow saattaa upota jonkin ihmisen sisimpään, kun taas toinen nauttii rauhallisesta viulukonsertista. Yksilölliset tarpeet tekevät elämysteollisuudesta haastavan.

5 SAVOLAESTEN VIKINKIKESTIEN SUUNNITTELU JA TOTEUTUS

Savolaesten Viikinkikestien suunnittelu alkoi tammikuussa 2014 yhteydenotolla Kuopion Viikinkiravintola Haraldin. Siitä starttasi pitkä, yhdeksän kuukauden mittainen suunnitteluprojekti, joka huipentui käytännön toteutukseen syyskuun 26. päivä 2014. Nämä yhdeksän kuukautta sisälsivät paljon työtä, onnistumisen tunteita sekä takapakkeja. Kaikenlaista sattui ja tapahtui matkan varrelle; opinnäytetyön suunta ja kohderyhmä muuttuivat muutamaan otteeseen. Savolaisuus ja rento illanvietto hyvän ruuan ja ohjelman ympärillä toimivat punaisena lankana koko suunnitteluprosessin ajan.

Seuraavissa kappaleissa kerron suunnittelun vaiheista aikajärjestyksessä. Illan työstäminen alkoi teemaan perehtymisellä kirjallisuuden ja muun materiaalin avulla. Tutustuin viikinkien elämään ja juhlintaan sekä savolaiseen ruokakulttuuriin. Tämän jälkeen ryhdyin suunnittelemaan menua yhdessä Haraldin henkilökunnan kanssa. Kun menu oli saatu alulle, alkoi ohjelman miettiminen ja esiintyjien hankkiminen. Viimeisenä oli markkinoinnin suunnittelu ja toteutus sekä eräässä asiakasillassa työskentely harjoituksen kartuttamiseksi. Näiden vaiheiden jälkeen kerron itse toteutuksesta ja sen sujumisesta.

5.1 Toiminnallinen opinnäytetyö

Toiminnallinen opinnäytetyö on eräs tapa työstää opinnäytetyötä. Tehtävän luonteesta riippuen aihe voi olla esimerkiksi perehdyttämispas, näyttelyn suunnittelu tai yleisötapahtuman järjestäminen. Yhteistä näille kaikille on se, että jokaisessa opinnäytetyössä luodaan jotain uutta havaittuun tarpeeseen perustuen. Käytännön toteutus teoriaan pohjautuen ja sen raportointi ovat toiminnallisen opinnäytetyön perusta. (Vilka ja Airaksinen 2003, 9.)

Opinnäytetyön tavoitteena on soveltaa koulussa opittuja asioita ja laittaa ne käytännön tasolle. On suotavaa, että opinnäytetyöllä on toimeksiantaja, jotta se on työelämälähtöinen. Näin työ palvelee opiskelijan lisäksi yritystä, ja antaa työlle uuden merkityksen. Työ jäntevöityy ja tarkentuu, kun esimerkiksi sovitusta aikatauluista ja suunnitelmista täytyy pitää kiinni. (Vilka ja Airaksinen 2003, 10,16.)

Valitsin työskentelymenetelmäksi toiminnallisen opinnäytetyön, koska se oli luonteva valinta tapahtuman järjestämisessä. Opinnäytetyön ydin oli suunnitella ja toteuttaa uudenlainen tapahtuma yrityksen tarpeisiin, joten se noudatti toiminnallisen opinnäytetyön tarkoitusta.

5.2 Menun suunnittelu

Menun suunnittelu oli pitkä ja monivaiheinen projekti. Aloitin sen työstämisen opinnäytetyöni alkuvaiheessa, sillä tiesin sen vievän paljon aikaa. Tehtävää varten sain luettavaksi edellisten vuosien menukokonaisuuksia, joista sain vinkkiä, millaista teemaan sopivaa menuuta haetaan. Teeman si-

säistämistä varten osallistuin helmikuussa 2014 järjestettyyn Suur-Savontien retkeen asiakkaana. Halusin maistella ruokia sekä haastatella vieraita, mitä he illalta ja ruualta odottavat. Kutsuvierastilaisuudessa tarjottiin tuolloin Nuotanvetäjän savumuikkukeittoa, Lammasrieskaa patavahtien tapaan sekä Huldin kokkelipiimävanukasta. Ruuat saivat runsaasti kehuja herkullisesta mausta sekä näyttävästä esillepanosta. Ilta onnistui kaikin puolin niin palvelun kuin ruuankin suhteen. Sain hyviä kommentteja ja vinkkejä suunnittelemaani iltaa varten.

Menun suunnittelun periaatteena oli säilyttää teema ja hyvät maut, mutta toisaalta luoda jotain uutta ja erilaista. Lisäksi oli pidettävä mielessä ruokien sopivuus ravintolaruuaksi, niiden yhteensopivuus, raaka-aineiden saatavuus sekä kannattavuus. Ruokien suunnittelu osoittautui haastavaksi jo heti alkumetreillä. Viikinkiruuan ja savolaisen ruokakulttuurin yhdistäminen ravintolaruuaksi sopivaksi ei luonnistunutkaan sormia napsauttamalla. Edellisvuosien kyläretkien menuiden lisäksi tutustuin kirjallisiin viikinkien elämästä sekä savolaisesta ruokaperinteestä.

Ryhdyin innostuneesti töihin ja aloin suunnitella erilaisia variaatioita mahdollisesta menuusta. Koska alkuruokana oli ollut kahtena vuonna peräkkäin keittoa, se oli poissuljettu vaihtoehto. Pääruuan raaka-ainetta pohdittiin kauan, mutta lopulta päädyimme lihaan edellisten vuosien tapaan. Halusin lihaksi jotain eksoottisempaa lajiketta, ja ehdotin jo alkuvaiheessa villisikaa. Monien keskustelujen jälkeen villisika hyväksyttiin pääruuan komponentiksi, mistä olin erityisen tyytyväinen. Alun perin suunnittelin, että liha tarjottaisiin vartaassa, mutta lopulta päädyimme kareeseen. Lisukkeiden keksiminen onnistui helpommin. Muokkauksella niistä syntyi patavahtien käsissä herkullisia elementtejä.

Tutustuessani savolaiseen ruokaperintöön, huomasin talkkunan olevan monipuolisesti käytetty raaka-aine ruuanlaitossa. Etsin siihen liittyviä ohjeita, ja löysin talkkunapannukakun ohjeen. Testasin sitä itse kotona. Maku oli veikeä, mutta ulkonäköä ei voinut kehua. Taikinaan lisätyt marjat toivat pehmeyttä ja raikautta makuun. Annoksesta ei kuitenkaan saanut ravintolakelpoista, joten se oli jätettävä menusta pois.

Työstin menuuta maaliskuun puoleen väliin saakka, jonka jälkeen jätin sen hautumaan. Viimeisessä ruokaa koskevassa kokouksessa oli kyläpäällikkö Aki Saarisen lisäksi keittiöpäällikkö Santeri Natunen. Hän antoi hyviä ja konkreettisia vinkkejä, kuinka menua voisi vielä hioa ja täydentää. Hänellä oli näkemystä muun muassa siitä, miten komponentteja voi esivalmistella etukäteen, kuinka niistä saadaan näyttäviä lautasannoksia, ja kuinka uuden ruokalistan raaka-aineita voi käyttää hyväksi. Viimeinen versionni oli seuraava:

Alkuruoka: Sitruuna-viininmarja-graavattua siikaa, perunarieskaa, punasipuli-karpalohilloketta, kuivattuja tomaatteja, salaattia ja yrttikastiketta

Pääruoka: Villisikaa miekassa, vuohenjuustokreemillä kruunattuja perunakakkuja, Hovimestarin kastiketta, sieni-sipuli-omenaseosta, mustaviinimarjahyytelöä

Jälkiruoka: Talkkunapannukakkua, mustikkamoussea, sitruksista mustikkahilloa, sitruunacrumblea.

Kesän aikana Haraldin patavahdit testasivat ja parantelivat suunnittelemani ruokia. He muuttivat osan komponenteista toisiin, ja muokkasivat ruokien yhteensopivuutta muihin à la carte- listan annoksiin nähden. Elokuun alussa lista oli valmis Viikinkikestjää varten. Lopullinen versio näytti tältä:

Alkuruoka: Kylmäsavustettua haukea, muikkumoussea, saaristolaisleipää, mustaherukka-konjakkihilloketta, kuivattuja tomaatteja, tillikurkkuja, salaattia sekä yrttiöljyä

Pääruoka: Villisian kareta ja pihlajanmarjasiirappia, perunakakua, savuomena-pekonimoussea, savulutkastiketta, pikkeloityjä siitakesieniä sekä hunajajuureksia

Jälkiruoka: Leipäjuustovanukasta, omena-lakkahilloa ja puolukka-kanervankukkasorbettia.



KUVA 2. Savolaesten Viikinkikestien menu koko komeudessaan (Kyrölä 2014-09-26)

Menun suunnittelu osoittautui yllättävän vaikeaksi tehtäväksi. En ollut aikaisemmin tehnyt vastaavanlaista työtä, joten monien asioiden yhtäaikainen huomioonottaminen yllätti minut täysin. Vaikka suunnittelin vain kolmen ruokalajin menun, niin siinä oli tarpeeksi haastetta. Erityisesti teeman säilyttäminen ja hintahaarukassa pysyminen tuottivat päänvaivaa. Menu muovautui alkuperäisestä suunnitelmasta melko paljon, ja esimerkiksi jälkiruoka meni uuteen uskoon. Oman oppimiseni kanalta tärkeää oli se, että pääsin kokeilemaan ja ideoimaan erilaisia vaihtoehtoja.

5.3 Ohjelman suunnittelu

Riehakas ohjelma kuului oleellisena osana viikinkien juhlintaan. Viikinkiravintola Harald on päättänyt, että ravintola haluaa panostaa maistuvaan ruokaan, eikä ohjelma ole varsinaisesti kuulunut heidän valikoimiinsa. Ryhmät ovat voineet tuoda mukanaan oman esiintyjänsä, mikäli he ovat niin halunneet tehdä. Yritysryhmille tarkoitetussa *Kuninkaan kesteissä* käsikirjoitettu ohjelma on kuulunut illan kulkuun. Mitään suurempaa ei kuitenkaan ole aikaisemmin ollut.

Edellisinä vuosina Suur-Savontien retkeen ei ole kuulunut erillistä ohjelmaa, vaan ilta on vietetty herkullisten antimien äärellä. Halusin kuitenkin kokeilla jotain uutta, joten ryhdyin suunnittelemaan viikinkiaiheista ohjelmaa. Keskustelin kyläpäällikön kanssa mahdollisesta ohjelmasta. Kokouksen päätyttyä sovimme, että olen yhteydessä kuopiolaisiin esiintyjiin, ja kartoitan samalla alueen tarjontaa. Etsin Internetistä paikallisia trubaduureja, ja löysin kahden potentiaalisen esiintyjän yhteystiedot. Laitoin heille sähköpostia, jossa kerroin tilanteeni. Sain viestiä toiselta esiintyjältä, jonka kanssa sovimme tapaamisen. Keskustelimme tapahtuman luonteesta ja ohjelman rungosta monipuolisesti. Hän antoi minulle monia huomioonotettavia asioita, kuten kuinka tila otetaan haltuun ja kuinka vieraat saadaan rentoutumaan esityksestä. Hänen ajatuksistaan näkyi parin vuosikymmenen kokemus esiintyvänä taiteilijana, joten oli hienoa päästä ideoimaan iltaa yhdessä hänen kanssaan.

Keskusteltuani sekä trubaduurin että kyläpäällikön kanssa, tulimme siihen tulokseen, että minä vetäisin illan ohjelman. Tämä vaihtoehto oli kulkenut koko ajan ulkopuolisen esiintyjän rinnalla. Halusin kuitenkin ottaa selvää alueen tarjonnasta, mikä oli opettavainen asia. Olin innoissani siitä, että pääsin itse toteuttamaan ohjelmaa.

Mietimme myös elävää musiikkia tunnelman luojaksi. Otin yhteyttä Musike- ohjelmapalveluihin, joka on Savonia-ammattikorkeakoulun Musiikin ja tanssin yksikön sekä Kuopion konservatorion yhteinen esiintyjä välittävä toimisto (Kuopion konservatorio 2014.) . He innostuivat yhteistyöstä, ja pian sain yhteydenoton eräältä muusikolta. Päädyimme yhdessä varsin pian siihen tulokseen, että hän ei ole etsimäni henkilö, sillä pianomusiikki ei sovi parhaalla mahdollisella tavalla teemaan. Sain häneltä kuitenkin toisen soittajan yhteystiedot. Hän oli innostunut aiheesta ja teemasta, ja keskustelujemme jälkeen hän suostui esiintymään Viikinki-illassa hänen kollegansa kanssa. Tapasimme Aki Saarisen ja Marjaana Oliveiran kanssa palaverin merkeissä, ja sovimme illankulusta ja musiikin tyylistä. Oli hienoa saada paikallista musiikkialan osaamista Viikinkikesteihin.

Viikinkiravintola Haraldilla on olemassa muutamia ohjelmanumeroita, joita ovat muun muassa viikinkikaste ja riimuennustus. Useiden keskustelujen jälkeen päätimme ottaa sekä viikinkikasteen että riimuennustukset illan ohjelmistoon. Riimuennustusten avulla oli tarkoitus saada kontaktia asiakkaisiin mielenkiintoisella tavalla. Ennustusten lomassa pystyi kyselemään kuulumisia ja tuntemuksia illan kulusta. Koska illasta oli tarkoitus tehdä varsin erilainen ravintolan normaaliin arkeen verrattuna, oitimme ohjelmistoon myös viikinkikasteen. Päätimme kuitenkin niin, että viikinkikastetta ei mainitaisi konkreettisesti mainonnassa, vaan se tulisi vieraille yllätyksenä. Mainonnassa käytimme ”muuta

teemaan kuuluvaa ilonpitoa”. Näin ollen ilmaisu antoi vapaat kädet muokata ohjelmaa tarpeen ja yleisön mukaan.

Ohjelman mukaan ottaminen oli riski, mutta toisaalta myös positiivinen mahdollisuus. Asiakkailta tulleen palautteen mukaan teemallinen ohjelma olisi tervetullutta ravintolan valikoimaan. Savolaeset Viikinkikestit olivat oiva tapa testata ohjelman toimivuutta käytännössä. Tunnelman luomisen lisäksi ohjelma rytmitti illankulkua, ja antoi keittiönväelle työrauhan valmistella seuraavia ruokia. Yllätyksinä ne lisäsivät illan arvoa, ja antoivat rahoille entistä enemmän vastinetta.

5.4 Markkinoinnin toteutus

Syyskuun tärkein projekti oli markkinointi. Alun perin markkinoinnin osuus opinnäytetyössä ei pitänyt olla suuri, mutta työn edetessä muutimme työnjakoa. Menun suunnitteluvaiheen jälkeen ruokien testaaminen ja hiominen siirtyi keittiönväelle, ja minä puolestani lisäsin työtuntejani markkinointiin perehtyen. Muutos oli järkevä, ja lisäsi entisestään tiivistä yhteistyötä minun ja yrityksen välillä. Kuopion Haraldin on tarkoitus käyttää samaa menua myös ensi talven Suur-Savontien retkessä, joten oli hyvä, että patavahdit olivat mukana menun kehittämisessä.

Aloitin epävirallisen markkinoinnin jo kesällä, jolloin tapasin työni merkeissä paljon ihmisiä. Vaikka iltaan oli vielä runsaasti aikaa, markkinointi toimi alkulämmittelynä ja ihmisten aktivointina tulevasta tapahtumasta. Markkinoinnin ensimmäinen virallinen vaihe oli mainonnan pääkohtien määrittäminen, eli millä kärjellä mennään eteenpäin. Oli luontevaa valita mainonnan valtiksi ohjelmallisuus, sillä se poikkeaa Haraldin normaalista arjesta. Listasin illan pääkohdiksi maukkaan menun, elävän musiikin sekä muut ohjelmalliset osuudet. Lisäksi luonnehdin iltaa rennoksi, lämpöiseksi, salaperäiseksi ja moniaistilliseksi. Nämä olivat sellaisia adjektiveja, joilla toivoin illan jäävän asiakkaiden mieliin. Pääkohtien tiivistäminen auttoi minua jäsentämään ja ymmärtämään illan tarkoituksen selkeämmin. Yhdellä paperilla kävi tiivistetysti perille, mihin pyritään, ja millä keinoilla niihin päästään.

Alkuperäisestä ajatuksesta poiketen ryhdyimme markkinoimaan tapahtumaa yritysten lisäksi myös yksityisille asiakkaille. Muutoksen tarkoitus oli helpottaa markkinointiurakkaa, ja saada asiakkaita helpommin illanviettoon. Mielestäni tämä oli hyvä ratkaisu, sillä uuden asian lanseerauksessa ei kannata rajata liikaa asiakkaita ulkopuolelle. Olisi voinut olla hyvin hankala saada yhtä suurta ryhmää ainoastaan yritysasiakkaista, sillä monet jättävät juhlinnan pikkujouluihin, eivätkä näin syksyisin mieti muita tapahtumia.

Yritin saada myös lehdistöä innostumaan Viikinkikesteistä. Laadin lehdistötiedotteen, johon kokosin tärkeimmät tiedot illan tarkoituksesta ja toteutuksesta. Soitin paikallisiin lehtiin ja televisiotoimitukseen, jonka jälkeen lähetin kutsut ja tiedotteen kirjallisena heille. Lisäksi olin yhteydessä koulumme markkinoinnista vastaavaan henkilöön Jouni Vornaseen. Hänen kontakteillaan paikallinen Viikkosavo innostui aiheesta. Toimittaja kirjoitti jutun, joka ilmestyi 1.10.2014. Lisäksi Jouni Vornanen kirjoitti

Ammattikeittiö-lehteen jutun, joka ilmestyi marraskuun numerossa. Tapahtuma sai yllättävän paljon medianäkyvyyttä erikoisen aiheensa vuoksi.

Lähestyin yrityksiä soittamalla ja laittamalla heille kutsuja sähköpostitse. Kahden tehopäivän aikana olin yhteydessä liki 140 yritykseen, joista kutsu meni perille 125 firmalle. Valitsemani yritykset olivat paikallisia toimijoita, joista osa oli ennestään ollut Haraldin kestittävinä ja osa uusia mahdollisia asiakkaita. Ennen soittoa olin valmistellut puheen, johon olin koonnut tiivistetysti illan sisällön ja muita tärkeitä asioita. Puhe oli tukena, mutta itse puhelut muotoutuivat yksilöllisiksi aina vastaajan mukaan. Soittelu osoittautui erittäin raskaaksi ja voimia vieväksi hommaksi. Koska soittamani yritysten edustajat halusivat kirjallisen mainoksen tapahtumasta, siirryin vähitellen sähköpostimarkkinointiin. Laitoin jokaiseen yritykseen henkilöidyn sähköpostin, jotta se tuntuisi vastaanottajalta omakohtaiselta. Tapa oli varsin työläs, mutta opetti sen, että jokainen saatu asiakas on arvokas.

Haraldin markkinoinnista vastaava henkilö Raine Verho suunnitteli mainoksen, jonka hän laitoi ravintolan Facebook-sivuille sekä verkkokauppaan. Kyläpäällikkö Aki Saarisen ideasta päätimme ohjata asiakkaita ostamaan lippuja verkkokaupan kautta, jotta näkisimme menekin reaaliajassa. Tätä varten laitoimme porkkanaksi -10 % alennuksen, mikäli asiakas ostaa illalliskortin etukäteen verkkokaupasta. Sähköinen mainonta oli tärkeää, ja erityisesti verkkokaupan luomasta kokeilusta olin tyytyväinen.

Tein aktiivista markkinointia soittelemalla ja viestittelemällä kaikille Kuopion alueen tutuille ja ystäville. Kävin myös Savonia-ammattikorkeakoulun Microkadun kampuksella sekä Kuopion Musiikkikeskuksella mainostamassa iltaa henkilökohtaisesti. Lisäksi jaoin runsaasti printtimainoksia ympäri kaupunkia, kuten kirjastoon, museoihin, kauppojen ilmoitustauluille ja kaupungintalolle.

5.5 Tarjoiluharjoittelua asiakastilaisuudessa

Aloitin kestien suunnittelun Aki Saarisen ohjaamana. Akin työpesti päättyi elokuun loppuun mennessä, minkä jälkeen johtoon palasi Hanna Kyrölä. Hannan ehdotuksesta kävin harjoittelemassa tarjoilua, ja ottamassa tuntumaan ravintolan toimintaan 24.9.2014 eli paria iltaa ennen varsinaista tapahtumaa. Hannan mielestä minun oli hyvä nähdä, kuinka asiakasilta vedetään läpi onnistuneesti. Lisäksi minun oli hyvä pukeutua viikinkiasuun, ja harjoitella tulevaa rooliani sitä kautta.

Saavuvin Haraldiin keskiviikkoiltana hieman väsyneenä oman työpäiväni jäljiltä. Sain kuitenkin hurjasti uutta virtaa, kun puin viikinkiasun päälleni. Lopulta olin aivan innoissani päästessäni tarjoilemaan vieraille. Alkuun pientä jännitystä aiheutti se, että asiakkaat olivat Aasiasta. Jännitys hälveni pian, sillä vieraat olivat aivan hurmiossa ja innoissaan ravintolan miljööstä, ruuasta ja kaikesta näkemästään. Heistä oli huikeaa päästä eksoottiseen paikkaan, jossa viikinkiasuiset, hyväntuuliset piit tarjoilevat heille metsän herkkuja. Vauhtiin päästyään asiakkaat ottivat useita yhteiskuvia meidän kanssamme. Kaikki mitä teimme, oli hurraamisen, taputtamisen ja valokuvauksen arvoista.

Ilta onnistui upeasti, ja antoi minulle runsaasti itseluottamusta omia kestejäni varten. Viikinkivaatteet sopivat minulle hyvin, ja antoivat inspiraatiota omaa hahmoa ajatellen. Tarjoilu sujui hyvin, vaikka olenkin tehnyt melko vähän annostarjoilua. Erikoiset astiat joustivat tarjoiluun liittyvissä säännöissä ja tavoissa, joten se helpotti työskentelyä. Illan aikana ymmärsin sen, että ravintolan ilmapiiri on rento ja lämmin. Vaikka olinkin aluksi väsynyt, niin kokemus kannatti.

5.6 Savolaesten Viikinkikestien toteutus pe 26.9.2014

Saavuvin ravintolaan klo 17. Aamupäivällä olin harjoitellut kahta etukäteen kirjoittamaani puhetta sekä viikinkikasteen tekstiä, jotta ne menisivät mahdollisimman sujuvasti ja luontevasti. Olin hyvin innoissani, ja pientä jännitystä oli ilmassa. Viikinkiasun puettuani pääsin sopivasti tunnelmaan, ja sen illan rooliksi muodostui Hulda Herkkusuu.

Piiat olivat kattaneet pöydät valmiiksi lounaan jäljiltä. Iltaa varten oli tehty menukortit, jotka oli kiinnitetty niiteillä päreitten päälle teeman mukaisesti. Valaistus oli säädetty hämäräksi, mihin kynttilän liekit toivat omaa lämmintä tunnelmaa. Keittiön puolella patavahdit olivat tehneet alkuvalmisteluja ruokien osalta. Keittiöpäällikkö Santeri Natusen johdolla patavahdit olivat miettineet tarkasti, kuka vastaa mistäkin ja miten homma hoidetaan kunnialla loppuun.

Ennen kestien alkamista kävimme pöytäkarttaa läpi kyläpäällikkö Hanna Kyrölän kanssa. Me otimme vieraat vastaan ja ohjasimme heidät omille paikoilleen. Tämän jälkeen piiat tulivat ottamaan juomatilauksia. Haastetta vieraiden vastaanottamisessa toi se, että ravintolaan on kaksi ulko-ovea, joista toinen menee kiinni kauppakeskuksen sulkeuduttua klo 19.00. Asiakkaita tuli olettamuksen mukaan kummastakin ovesta, joten minun piti olla erityisen tarkkana. Olin tutustunut aiemmin pöytäkarttaan, mutta äkkiseltään sen hahmottaminen tuotti hienoisia vaikeuksia. Kaikki asiakkaat päätyivät onneksi omiin pöytiinsä.

Kun kaikki ennakoon ilmoittautuneet asiakkaat olivat saapuneet, pidin tervetulopuheen. Esittelin puheessa illan kokoonpanon; piiat ja patavahdit sekä esiintyjät. Lisäksi kerroin muutamalla sanalla viikinkien juhlinnasta. Olin kirjoittanut puheen aikaisemmin, jotta sain jäsenneltyä tekstin järkeväksi kokonaisuudeksi. Itse puhetta pitäessäni kerroin kaiken ulkomuistista. Paria pientä yksityiskohtaa luukuunottamatta muistin ne asiat, jotka olin aikonut kertoa. Jännitystä oli sopivasti ilmassa, mutta ei niin paljon, että se olisi ollut häiritsevää. Pidän esiintymisestä, joten olin odottanut tätä tilaisuutta pitkään.

Ilta lähti käyntiin tervetulotoivotusten saattelemana. Piiat ottivat vastaan tilauksia, ja tarjoilivat annoksia asiakkaille omaa tahtiaan. Keittiön patavahdit loihitivat annoksia tasaiseen tahtiin, eikä ruuhkaa ehtinyt muodostua missään vaiheessa. Esiintyjät soittivat taustamusiikkia sekä laulaa luikauttivat aina silloin tällöin.



Kuva 3. Fiddler's Dream: Marjaana Oliveira ja Antti Raekallio (Markkanen 2014-09-26)

Tämän linkin alta löytyy pieni pätkä soittajakaksikon taidoista.

<https://www.youtube.com/watch?v=A0CMtkRuWbM>

Kun vieraat olivat asettuneet ja maistelleet alkuruokiaan, minä ryhdyin kiertelemään pöydissä kyselemässä kuulumisia sekä tekemässä riimuennustuksia halukkaille. Riimuennustukset olivat oiva tapa päästä jututtamaan asiakkaita, ja kertomaan samalla viikingeistä ja riimuista. Yllättävän moni uskalsi ottaa ennustuksen vastaan. Riimujen kirjoitusasu sekä niiden tarkoitus olivat peräisin viikinkiajalta. Katsoin lehtisestä sopivan, positiivisen ennustuksen, jotta tapahtumasta jäisi hyvä kuva ennustuksen saajalle. Ohjelmanumero oli pieni, eikä vaatinut paljon, mutta se antoi oman lisämausteensa illan kulkuun.

Illan huipentumana järjestettiin viikinkikaste. Itse odotin sitä kaikista eniten illankulussa. Aluksi kerroin taustaa kasteen historiasta ja käytänteistä, jonka jälkeen provosoin yhtä rohkeaa miestä astumaan estradille. Olin jo etukäteen varautunut siihen, että halukasta ei löydy helposti. Olimme sopineet aikaisemmin, että mikäli ketään vapaaehtoista ei vieraitten joukosta löydy, Haraldin uusiin patavahti kruunataan hänen uuteen tehtäväänsä. Oletamus osoittautui oikeaksi, eikä kukaan halunnut saada kastetta ensi yrittämällä. Tilanne meinasi käydä tukalaksi, mutta lopulta vieraitten joukosta löytyi uskalias mies, David Oliveira, joka suostui viikinkikasteen suorittamiseen. Vaikka häntä jännitti hieman, lähti hän ohjelmanumeroon pilke silmäkulmassa. Valan vannominen vedettiin läpi huumorilla. Pyysin yleisöä osallistumaan kannustamalla, ja he olivat yllättävän elävästi mukana. Viikinkikaste onnistui niin kuin sen pitikin, ja oksentamiselta tai muulta pahoinvoinnilta vältyttiin. Muistoksi hurjasta suorituksesta David sai mukaansa diplomin sekä nimensä arvostettuun tauluun, jossa näkyy muidenkin viikinkikokelaiden nimet.



Kuva 4. David Oliveira kruunataan viikingiksi (Markkanen 2014-09-26)

Tämän linkin alta löytyy pätkiä rohkeasta viikinkikasteesta.

<https://www.youtube.com/watch?v=iAHBBTtJuBk>

Viikinkikasteen jälkeen asiakkaat nauttivat vielä Huldin hultatonta herkkua. Kun suurin osa ihmisistä oli jo syönyt, ja ensimmäiset tekivät lähtöään, pidin kiitospuheen. Vaikka ravintolassa oli muitakin asiakkaita kuin Viikinkikesteille saapuneita, halusin kiittää kaikkia mukana olleita ja opinnäytetyössäni auttaneita ja tukeneita henkilöitä. Puheen pitäminen muodostui minulle hyvin tunteikkaaksi hetkeksi, sillä mukana oli monia minulle rakkaita ja läheisiä ihmisiä. Oli täysi työ pitää itsensä kasassa, ja saada kiitokset loppuun asti.

Viikinkikestit päättyivät melko nopeasti, ja vieraat lähtivät syötyään koteihinsa. Kysyin esiintyjiltä palautetta illan onnistumisesta ja siitä, miltä heistä tuntui olla mukana tässä projektissa. Lisäksi kävimme nopeasti illan onnistumista läpi kyläpäällikön kanssa. Illan jälkeen olin uupunut sekä tyytyväinen, kun pitkään suunnitellut kestit oli saatu kunnialla päätökseen.

6 PALAUTE

Palautteen saaminen on ensiarvoisen tärkeää, kun kokeillaan uutta tuotetta tai palvelua. Pidän palautteen antamista sekä saamista merkittävänä itsensä sekä tapahtuman kehittymisen kannalta. Onnistunut ja kannustava palaute lämmittää mieltä suuren urakan päätteeksi, mutta kehittävä palaute auttaa jatkoa ajatellen. Halusin saada kommentteja mahdollisimman kattavasti eri kohderyhmiltä. Asiakkailta kerättiin palautetta ravintolan valmiiden lomakkeiden avulla. Henkilökunnalle tein lyhyen kyselyn, jossa tiedustelin illan onnistumista sekä yleisiä tuntemuksia tästä projektista. Saarisen Akilta kysyin illan suunnitteluun liittyviä asioita, sekä kuinka ilta loppujen lopuksi meni odotuksiin nähden. Kyrölän Hannalta halusin kuulla esimerkiksi sen, millaista oli hypätä tapahtuman suunnitteluun ja järjestämiseen loppuvaiheessa. Lisäksi haastattelin esiintyjiä heti kestien jälkeen. Seuraavissa kappaleissa avaan hieman tarkemmin palautteiden tuloksia.

6.1 Asiakkaat

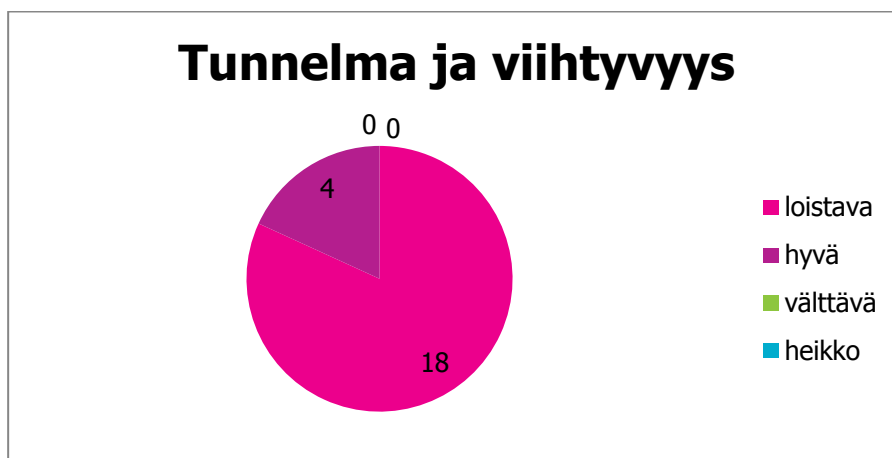
Keräsimme palautetta asiakkailta Haraldin oman palautelomakkeen avulla. Palautelomakkeet menivät pöytiin laskutaskujen välissä, joten jokainen pöytäkunta sai vähintään yhden lomakkeen. Pyysin kaikkia täyttämään arvioinnin omien tuntemustensa mukaan, ja kertomaan rohkeasti illan onnistumisesta ja mahdollisista kehittämiskohteista. Lisäksi toivoin heitä kirjoittamaan palautetta myös sanallisesti.

Palautelomakkeet koostuivat kolmesta osiosta. Ensimmäiseksi kysyttiin tunnelman ja viihtyvyyden, palvelun sekä ruuan tasoa valitsemalla lomakkeesta loistavan, hyvän, välttävän tai heikon väliltä. Sen jälkeen oli vapaan sanan osuus, jossa asiakkaan toivottiin avaavan tarkemmin, mikä onnistui tai missä voisi ensi kerralla parantaa. Lopussa kysyttiin syytä, mikä houkutteli asiakasta saapumaan ravintolaan. Palautelomake oli lyhyt, mutta siitä sai sopivasti informaatiota. Nopea lomake edesauttoi vastaajien intoa nähdä vaivaa sen täyttämiseen.

Saimme palautteita kaiken kaikkiaan 22 kappaletta. Asiakkaat kirjoittivat ahkerasti mietteitään illasta, sillä vähintään jokainen pöytäseurue antoi jotakin palautetta. Loppupuheessani kerroin omasta opinnäytetyöstäni ja palautteen saamisen merkityksestä. Luulen, että tällä seikalla oli innostava vaikutus palautteen määrään. Hanna kertoi, että ravintola saa muutenkin paljon palautetta, joissa on kehuja sekä hyviä vinkkejä toiminnan kehittämiseen.

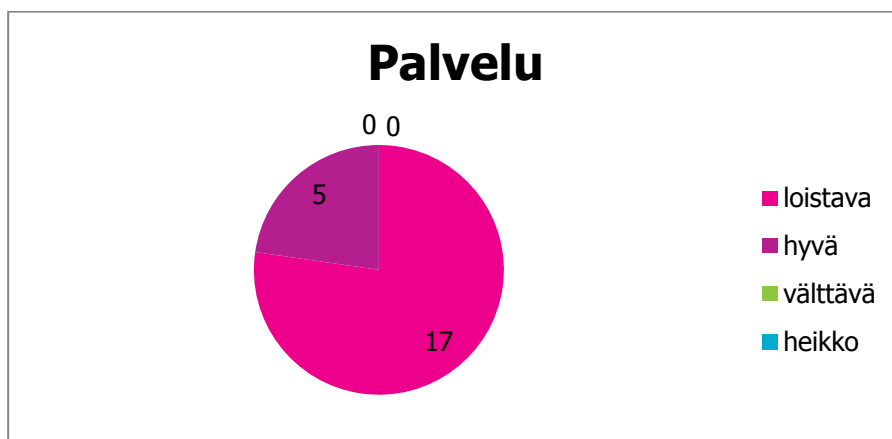
Yleissilmäyksellä palaute oli positiivista ja kannustavaa. Olin huomioinut asiakkaiden viihtyvyyttä illan aikana, ja kirjallinen palaute vahvisti omaa käsitystäni asiasta. Tunnelmaa ja viihtyvyyttä keuhuttiin eniten, 18 vastaajaa (82 %) oli sitä mieltä, että tunnelma ja viihtyvyys olivat loistavan arvoiset. Vastaavasti neljä palautteenantajaa (18 %) antoi arvosanaksi hyvän. Kenenkään vastaajan mielestä tunnelma ja viihtyvyys eivät olleet välttävän tai heikon arvoisia. Asiakkaiden viihtyvyys oli isoin kiitos suurelle työlle ja riskinotolle, mikä tapahtuman eteen tehtiin. Lämpö, vieraanvaraisuus ja rento mei-

ninki, joita nostin tavoitteiksi, välittyivät hyvin. Elävällä musiikilla oli positiivinen merkitys tässä asiassa. Kuvio 3. näyttää, kuinka arvioinnit jakautuivat tunnelman ja viihtyvyyden osalta.



KUVIO 3. Asiakaspalaute Viikinkikestien tunnelmasta ja viihtyvyydestä

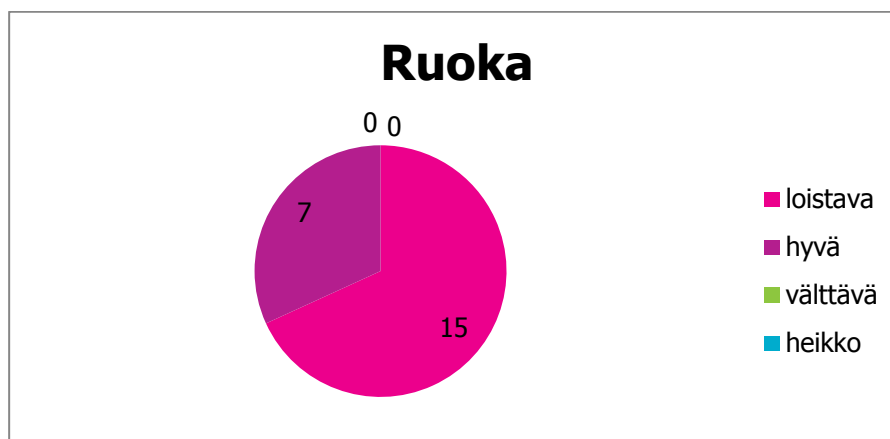
Palvelusta saatu palaute noudatti samaa kaavaa kuin edellinen kohta. Vastaajista 17 (77 %) rastitti loistavan arvosanan, kun taas hyvän palvelun kannalla olivat loput viisi vastaajaa. Välttävää tai heikkoa arvosanaa ei antanut kukaan vastaajista. Vieraanvarainen palvelu on ravintolan valttikortti, joka ei pettänyt nytkään. Vaikka piioilla riitti työtä, jaksoivat he silti hymyillä ja vaihtaa kuulumisia asiakkaiden kanssa. Kuvio 4. mallintaa visuaalisesti palvelun tason vastaajien mielipiteiden perusteella.



KUVIO 4. Asiakaspalaute Viikinkikestien palvelusta

Viimeisenä arvioitavana asiana oli yksi ravintolaillan konkreettisista pääelementeistä eli ruoka. Se sai loistavan maininnan 15 vastaajalta (68 %) ja hyvän seitsemältä vastaajalta. Yksikään pöytäseurue tai asiakas ei rastittanut välttävää tai heikkoa kohtaa palautelomakkeeseen. Ruoka sai kehuja myös vapaan sanan osiossa. Maun lisäksi annosten esillepanoa ja paikallisten raaka-aineiden oivaltavaa käyttöä pidettiin onnistuneena asiana. Lisäksi annosten kokoa sanottiin sopivan kokoisiksi, jotta

kaikki herkut jaksettiin syödä. Allaoleva kuvio 5. kertoo ruuan arvosanojen jakautumisen vastausvaihtoehtojen välillä.



KUVIO 5. Asiakaspalaute Viikinkikestien ruuasta

Asiakkaat kirjoittivat kiitettävästi vapaan sanan- kohtaan. Sanallinen palaute oli suurimmaksi osaksi kehuva, mutta myös muutamia kehitysideoita löytyi jatkoa ajatellen. Osassa palautteista luki kiitoksia suoraan minulle. Illan alkupuheessa esittelin itseni viikinkinimellä Hulda Herkkusuuksi, enkä kertonut omaa nimeäni. Näistä nimellä osoitetuista palautteista päätellen he ovat olleet tuttujani. Innostavia kommentteja tuli herkullisesta ruuasta sekä hyvästä, erilaisesta ohjelmasta.

”Upeat Savolaeset Viikinkikestit! Ruoka, musiikki ja tunnelma loistava. Hulda oli hurmaava >3”

”Ruoka oli erittäin hyvää! Kiitoksia kokeille hyvästä ruuasta ja tarjoilijoille hyvästä palvelusta! Oli erittäin mukava ja tunnelmallinen ilta juhlaa 25-vuotissynttäreitä. Järjestäkää ihmeessä tällaisia iltoja lisää!”

”Hieno ilta! Lopputyö onnistunut, mainiota!”

Kehittävää palautetta tuli muutama kappale. Niiden mukaan on toivottavaa, että viinipullo avataan asiakkaan nähden pöydässä. Lisäksi muutamien asiakkaiden mielestä jälkiruoka oli turhan makea. Muuta parannettavaa ei lapuista löytynyt.

Lomakkeen loppuosassa kysyttiin Viikinkiravintola Haraldin saapumisen syytä kyseisenä iltana. Lisäksi lomakkeessa tiedusteltiin ravintolan tunnettuutta. Syyt Haraldin tulon olivat moninaisia. Kahdeksan vastaajaa kommentoi, että oli käynyt aikaisemmin ravintolassa. Seitsemän kertoi, että heille oli suositeltu joko ravintolaa tai Savolaesia Viikinkikestejä. Loput seitsemän vastaajaa mainitsivat muun syyn vaikuttaneen ravintolaan tulon; osa oli tullut minun kutsumanani, jotkut olivat tulleet

porukalla viettämään iltaa tai kaveri oli kutsunut mukaan. Suurin osa tuli tietoisesti kesteille, mutta joukossa oli myös suoraan ovelta tulleita asiakkaita.

Asiakaspalautteiden lisäksi tein paljon omia havaintoja vieraiden viihtyvyydestä ja tunnelmasta. Rii-
muennustusten ohella kyselin kuulumisia, ruuan maistuvuutta ja muita kommentteja iltaan liittyen.
Suullisten palautteiden perusteella asiakkaat viihtyivät, ja erityisesti elävää musiikkia ja herkullista
ruokaa kehuttiin kovasti. Muutamien mielestä esiintyjät soittivat musiikkia liian kovaa, mutta sitä ei
palautteissa luenut. Muutama asiakas oli puolestaan harmissaan siitä, että he joutuivat odottamaan
ruokaa liian kauan. Niin kuin palautteen annossa yleensä, osa pitää parempana vaihtoehtona sitä,
että voi itse kirjoittaa tuntemuksiaan paperille, kun taas toisille on luontevampaa antaa palautetta
suullisesti. Havainnoinnin etuna on se, että asiakkaat ovat tilanteessa rehellisiä ja näyttävät tunteen-
sa, kun he eivät tiedä, että heitä tarkkaillaan. Toisaalta havainnot perustuvat jokaisen omiin tulkin-
toihin, joten täyttä varmuutta ei voida havaintojen perusteella sanoa. Joka tapauksessa kirjalliset pa-
lautteet sekä omat havaintoni vaikuttivat samoilta.

6.2 Haraldin henkilökunta ja ohjaavat kyläpäälliköt

Halusin saada palautetta ja kommenttia myös kesteissä työskennelleiltä patavahteilta ja piioilta.
Kaiken kaikkiaan työvahvuutena oli tuolloin kolme patavahtia ja neljä piikaa. Pyysin heitä vastaa-
maan neljään kysymykseen, joiden avulla kartoitin heidän tuntemuksiaan illan kulusta. Kysyin heiltä:

1. Miten koit illan vrt. normityöpäivän?
2. Mikä onnistui? Miksi?
3. Mitä olisi voinut tehdä toisin? Miksi?
4. Muita kommentteja, joita juolahtaa mieleen.

Patavahtien ja piikojen mukaan illan aikana oli hyvä työfiilis, johon elävällä musiikilla oli positiivinen
vaikutus. Myös asiakkaat tuntuivat viihtyvän paremmin, vaikka he joutuivat odottamaan annoksia ja
palvelua normaalia iltaa pidempään. Elävä musiikki sai asiakkaat keskittymään esityksen seuraami-
seen eikä ruokien odotteluun. Salihenkilökunnan mukaan illasta huokui yhteisöllisyys, vaikka pöy-
täseurueet eivät entuudestaan tunteneet toisiaan. Asiakkaita yhdisti se, että he olivat tulleet viettä-
mään Savolaesia Viikinkikestejä, joten tarkoituksena oli suurimmalla osalla sama. Työntekijät myön-
sivät myös jännityksen uudesta tapahtumasta; miten paljon tulee asiakkaita ja kuinka paljon tarvitsi
tehdä ennakkovalmisteluja.

Seuraavassa kohdassa kysyin illan onnistumisesta. Sekä patavahtien että piikojen mielestä annosten
porrastus toimi hyvin, eikä ruuhkaa ehtinyt muodostua missään vaiheessa. Annokset saatiin nostet-
tua tehokkaasti luukulle, josta ne vietiin nopeasti asiakkaille. Jännitystä aiheuttivat pöytätilan määrä
sekä astioiden riittävyys, etenkin jälkiruuan osalta. Porrastuksen ansiosta näistä jännityksenaiheista
selvittiin.

Kolmanneksi kysyin sitä, mitä olisi voitu tehdä toisin. Henkilökunnan mielestä ilta loppui liian lyhyeen, eivätkä asiakkaat jääneet istumaan iltaa pidemmäksi aikaa. Oliko loppupuhe ja kiitokset liian vahvasti ilmaistu, että se olisi viestittänyt illan loppumista? Lisäksi he pohtivat musiikin loppumista välillä, kun esiintyjät pitivät ruokataukoa. Olisivatko he voineet pitää tauot eri aikaan, jotta elävää musiikkia olisi ollut tarjolla koko illan?

Palautteen loppuun jätin tilaa avoimille kommenteille ja huomioille. Tässä kohtaa työntekijät olivat miettineet markkinoinnin onnistumista. Toisaalta asiakkaita oli saapunut loppujen lopuksi hyvin, ja muutamaa pöytää lukuunottamatta ravintola oli Viikinkikestien alkaessa täysi. Henkilökunnan mielestä ihmisiä olisi kuitenkin voinut olla enemmän. Markkinoinnin onnistuminen ja ihmisten tavoitettavuus jäi pieneksi arvoitukseksi.

Olin tyytyväinen saamaani palautteeseen. Se oli rehellistä, ja avasi hyvin työntekijöiden tuntemuksia illan suunnittelusta ja kulusta. Oli hienoa lukea, että kaikesta jännityksestä ja uudesta tilanteesta huolimatta työilmapiiiri oli hyvä, ja työntekijät tykkäsivät olla töissä sinä iltana. Monella oli ollut takana jo pitkä työpäivä, mutta he jaksoivat tsempata hienosti loppuun saakka. Kehitysideoiden ja rakentavan palautteen saaminen oli tärkeää, mikäli tällaisia iltoja halutaan järjestää myös jatkossa. Illan jälkeen huomioin sen, että heidät olisi pitänyt perehdyttää ruokiin ja illankulkuun tarkemmin. Sitä kautta olisi saatu lisää varmuutta ja uskallusta ruuista kertomiseen. Ensi kertaa silmällä pitäen tämä tieto oli hyvää oppia minulle.

Kyläpäälliköt

Minulla oli kaksi ohjaavaa kyläpäällikköä opinnäytetyöni varrella. Aloitin Savolaesten Viikinkikestien suunnittelun Aki Saarisen kanssa. Hän toimi silloin Haraldin kyläpäällikkönä Hanna Kyrölän äitiyslo-masijaisuuden aikana. Akin kanssa työstimme aihetta, ohjelmaa ja menua elokuun loppuun asti, minkä jälkeen Hanna palasi takaisin töihin. Hänen ohjauksellaan saatoin illan finaaliin. Pyysin molemmilta ohjaajiltani palautetta. Akilta kysyin muun muassa sitä, miltä hänestä tuntui olla vieraana meidän suunnittelemassamme tilaisuudessa. Hannalta taas tiedustelin tuntemuksia, joita hän kävi läpi hypätessään loppuvaiheessa mukaan projektiin.

Akin mielestä ilta eteni sujuvasti ja mallikkaasti. Ihmiset tuntuivat viihtyvän hyvin, ja ravintola oli täynnä puheensorinaa. Hänen mielestään tämän tyylliselle illalle voisi olla kysyntää myös jatkossa, kunhan sitä ensin hiottaisiin hieman lisää. Menu toimi kokonaisuutena hyvin, ja myös kolmannen ruokalajin jaksoi syödä. Akin mielestä menu on osuva myös ensi talvena järjestettävässä Suur-Savontien retkessä niin kuin alkuperäinen tarkoitus olikin. Menua muokattiin monta kertaa ennen kuin se oli valmis. Piioilta olisi pitänyt tarkistaa vielä ennen iltaa, että jokainen tietää varmasti menun ruuat. Nyt esimerkiksi hillokkeen ainesosissa oli ollut pientä epätietoisuutta.

Musiikin ja soittajien valinta onnistui hyvin. Esiintyjät olivat valinneet kappaleet osuvasti, ja ne sopivat teemaan hienosti. Seuraavaa kertaa silmällä pitäen esiintyjille pitää kertoa tarkat ohjeet, kuinka he toimivat esimerkiksi taukojen suhteen. Akin mukaan heitä kannattaa kysyä jatkossakin vastaavanlaisiin tilaisuuksiin, mikäli asiakkaille halutaan tarjota elävää musiikkia.

Kun suunnittelimme iltaa, markkinointi oli haastava osio. Alun alkaen mietimme iltaa yritysryhmille, mutta tiukka taloustilanne ja syyskuu ajankohtana olisivat aiheuttaneet aikamoisen haasteen. Sen takia laajensimme kestikutsun yritysten lisäksi myös yksityisille ihmisille. Vaikka olin yhteydessä noin 140 paikalliseen yritykseen, yksikään yritys ei lähtenyt mukaan yritysporukkana. Markkinointiin olisi voinut panostaa enemmän, jotta edes yksi firma olisi kiinnostunut kesteistä. Yhteydenotot eivät kuitenkaan olleet turhia, vaan ne muistuttivat ravintolan olemassaolosta ja tarjonnasta.

Illan kulussa oli Akin mukaan paljon onnistumisia, mutta muutamia asioita olisi voinut tehdä toisin. Ilta eteni jouhevasti, eikä suurempia ruuhkia päässyt syntymään. Alkupuhe avasi illan, ja antoi hie-
man osviittaa tulevasta. Ohjelmaosuuksista riimuennustukset toimivat hänen mielestään hyvin. Ne loivat luontevan tavan mennä pöytiin kysymään kuulumisia. Sen sijaan viikinkikasteen olisi voinut jättää pois, sillä suomalaisia asiakkaita on hyvin vaikea saada mukaan yllätysohjelmaan yleisön eteen. Sitten voi tulla kiusallisia tilanteita, niin kuin Viikinkikesteissä oli lähellä käydä. Loppupuhe oli Akin mielestä turha, sillä se viestitti liikaa illan päättymistä. Toisaalta hänen mukaansa oli ymmärrettävää, että halusin kiittää kaikkia. Ensi kerralla kiitokset voisi sanoa myöhemmin.

Kaiken kaikkiaan Viikinkikesteissä on potentiaalia ja mahdollisuutta ravintolan kannalta. Joka kerta voisi olla oma spesiaalimenu, joka vaihtuisi ajankohdan mukaan erilaiseksi. Ihmiset voisivat valita joko listalta tai ottaa erikoismenun, ja talo puolestaan tarjoaisi elävää musiikkia. Viikinkikestit voisi tuotteistaa, ja niistä voisi tehdä sellaisen käsitteen, jonka ihmiset tuntevat. Akin mielestä tapahtuma onnistui hyvin, minkä takia voin olla ylpeä.

Hanna Kyrölä oli toinen ohjaavista kyläpäälliköistä. Hän tuli mukaan kuvioihin syyskuun alusta, jolloin h-hetkeen oli aikaa enää neljä viikkoa. Hanna myöntääkin, että Viikinkikestit sekä innostivat että hirvittivät häntä. Mukaantulo kesken kaiken ei ollut helppoa. Hänen mielestään elämysillan kokeminen ”omassa ravintolassa” oli erikoista, sillä nyt hän ei pystynyt kontrolloimaan illan kulkua. Tilanne olisi ollut toinen, jos hän olisi ollut mukana suunnittelussa alusta alkaen.

Hannan mielestä markkinointiin olisi pitänyt satsata enemmän. Markkinointi on kovaa ja haastavaa työtä, varsinkin kun kyseessä on uutuustuote. Erityisesti yrityksille suunnattua markkinointia minun olisi pitänyt tehdä sitkeämmin. Lisäksi mainoksessa olisi voinut olla esiintyjien kuvat, jotta asiakas olisi saanut enemmän mielikuvia tulevista kesteistä. Tämä ei tullut mieleen siinä vaiheessa, kun laitoimme infomateriaalia Raine Verholle, joka vastaa Haraldien markkinoinnista. Idea tuli liian myöhään, kun mainokset olivat jo painettu ja jaettu. Tämäkin asia on oppia tulevaan. Toiseksi kehittämisskohteeksi Hanna mainitsi viikinkiteemaan perehtymisen sekä tarjoilun merkityksen ymmärtämisen. Kommenteissaan hän painotti elämyksen kokonaisvaltaista ymmärtämistä, mihin kuuluvat esi-

merkiksi tarjoilun sujuvuus sekä teeman sisäistäminen. Näitä asioita minä olisin voinut opiskella etukäteen enemmän.

Parasta Hannan mukaan illassa oli elävä musiikki, ja sen sopivuus ravintolan teemaan. Illan idea oli loistava, ja pienellä hiomisella Viikinkikesteistä on mahdollista tehdä toimiva konsepti. Asiakkaat olivat tyytyväisiä, ja heitä tuli loppujen lopuksi hyvin, vaikka pitkään saimme sitä jännittääkin. Suurin osa pöytävarauksista tuli viime hetkellä, vain paria päivää ennen kestejä. Vaikka suunnittelussa ja toteutuksessa jäi parannettavan varaa, tärkeintä oli kuitenkin huomata se, että asiakkaat viihtyivät ja nauttivat ruuasta ja ohjelmasta. Se oli isoin kiitos suurelle työlle, joka viikinki-illan eteen oli tehty.

6.3 Esiintyjät

Heti Viikinkikestien päätyttyä haastattelin esiintyjä, ja kysyin heidän kommenttejaan illan onnistumisesta sekä projektista ylipäätään. Marjaana Oliveiran ja Antti Raekallion mielestä tunnelma oli hyvä ja lämmin, eikä turhaa pönötystä ollut ilmassa. Vaikka illankulku ei mennyt niin kuin alun perin olin heitä ohjeistanut, ilta sujui silti joustavasti. Puheet ja viikinkikaste kokosivat ja ryhdyttivät iltaa sopivassa suhteessa.

Kysyin myös parannusehdotuksia mahdollista jatkoa ajatellen. Heti alkuun he tunnustivat, että ajallisesti oli raskasta soittaa niin pitkä aika kahdestaan. Tätä en osannut ottaa aikaisemmin huomioon tauotuksissa. Lisäksi he miettivät äänentoiston laatua; miten lähellä olevat asiakkaat mielsivät musiikin, ja kuuluiko se hyvin joka puolella ravintolasalia. Esiintyjien liikkuminen eri puolilla mahdollisuuksien mukaan edesauttoi sitä, että kaikki saivat kuulla ja tuntea musiikin tunnelman läheltä. Sokkeloinen tila ja piikojen työskentely aiheuttivat oman haasteensa. Kaiken kaikkiaan he olivat tyytyväisiä ja iloisia illan onnistumiseen. Eivätkä he panisi pahakseen, mikäli uusia työtarjouksia ilmenisi tämän esiintymisen myötä.

7 POHDINTA

Tapahtuman järjestämisen jälkeen on hyvä miettiä työn onnistumista, omaa oppimista, hyötyä sekä mahdollisia kehittämis ehdotuksia tulevaa ajatellen. Mitä opin tästä projektista? Kannattiko tapahtuma järjestää? Mitä se antoi minulle ja toimeksiantajalle? Muun muassa näitä kysymyksiä pohdin seuraavissa kappaleissa. Alkuun tarkastelen kuitenkin työn eettisyyttä.

7.1 Opinnäytetyön eettisyys

Tutkinnallisissa opinnäytetöissä tarkastellaan usein työn luotettavuutta ja toistettavuutta jossakin toisessa ympäristössä. Toiminnallisissa opinnäytetöissä niiden asioiden tutkiminen on hankalaa, ja jopa teennäistä, sillä töiden pääpaino ei ole tutkimusaineistossa. Tämän vuoksi keskityn opinnäytetyöni eettisyyden tarkasteluun, mikä on oleellinen asia tapahtuman järjestämisessä.

Eettisyys ilmenee opinnäytetyökontekstissa muun muassa niin, että tutkija informoi henkilöitä tarpeeksi ja osallistuminen on vapaaehtoista. Tämä saattaa kuitenkin vääristää tulosta, joten tutkimuksesta etukäteen kertominen sopivassa määrin voi olla haastavaa. Tulosten raportoinnissa ja julkaisemisessa tulee olla rehellinen. Tulosten kaunistelu on väärin, vaikka ne olisivat epäedullisia. Ketään ei saa johtaa harhaan puutteellisilla tai vaillinaisilla tuloksilla. Lisäksi tekstin tulee olla itsetuotettua, eikä plagiointia sallita missään muodossa. Oman tekstin tueksi on hyvä käyttää lähdemateriaalia, mutta se tulee merkitä selvästi toisen tuotokseksi. (Hirsjärvi, Remes ja Sajavaara 2007, 23–26.)

Opinnäytetyöni tarkoituksena oli suunnitella ja järjestää ohjelmalliset Viikinkikestit Kuopion Viikinkiravintola Haraldissa. Opinnäytetyö resurssina ja lähtökohtana asetti monia haasteita sekä eettisiä kysymyksiä muun muassa markkinointiin liittyen. Kaikki projektin työstämisessä olleet henkilöt tiesivät asiasta, joten sitä voidaan pitää oikeutettuna. Työn tekeminen oli minulle uutta, ja työn yksi suurista tarkoituksista oli oppiminen. Tämän takia ohjauksen oli hyvä olla kannustavaa ja opastavaa, jotta tavoitteet tulisivat täytetyiksi.

Ensimmäisen kerran opinnäytetyön olemassa olo aiheutti kysymyksiä markkinoinnin suunnittelussa. Pitäisikö opinnäytetyö mainita siinä jotenkin? Päädyimme kuitenkin siihen, että kirjallisessa markkinointimateriaalissa sitä ei tuoda esille. Mainitsin asiasta suullisessa mainonnassa, sillä omasta projektista oli luontevaa kertoa. Lehdistö innostui opinnäytetyölähtökohtaan, ja molemmissa lehtijutuisa se tulee vahvasti esille. Kaikki asiakkaat eivät tienneet Viikinkikesteille tullessaan, että kyseessä oli opinnäytetyönä järjestetty tapahtuma. Oli hienoa, että opinnäytetyö oli ollut tapahtuman järjestämisen kipinä. Tietona se ei ollut niin merkittävä, että se olisi pitänyt kertoa heti. Päätin kertoa asian kaikille loppupuheessani, jossa kerroin oman roolini illan kehittämisessä. Kaikki saivat tietää opinnäytetyöstä lopussa, koska minusta se oli hyvä kertoa kaikille. Sitä en tiedä, kuinka tieto vaikutti asiakkaisiin. Uskon kuitenkin, että tieto ei haitannut tai pilannut kenenkään iltaa. Muutamat vieraat tulivat kiittämään henkilökohtaisesti hyvin järjestetystä illasta, kun he kuulivat tapahtuman taustoista.

Keräsin palautetta illan onnistumisesta monelta eri taholta aina asiakkaista Haraldin henkilökuntaan ja esiintyjiin asti. Loppupuheessani vetosin siihen, että he kirjoittaisivat rohkeasti omia mielipiteitään palvelun, ohjelman kuin ruuan suhteen. Lisäsin opinnäytetyön loppuun alkuperäisiä kommentteja elävöittämään työtä. Mielipiteet ovat anonyymeja, eikä niistä voi tunnistaa vastaajaa. Myös tämä on yksi eettisen työskentelyn periaatteista.

7.2 Savolaesten Viikinkikestien hyöty minulle ja toimeksiantajalle

Minulle

Suuren ja opettavaisen projektin jälkeen on ajankohtaista miettiä hyötyä ja tavoitteiden saavuttamista sekä itseni että toimeksiantajan näkökulmasta. Hyöty voi olla monenlaista muun muassa taloudellista, ammattimaisesti kasvattavaa tai markkina-arvoa tuovaa hyötyä. Lisäksi liike-elämässä tulee tarkastella kannattavuutta.

Ennen projektiin ryhtymistä kirjasin muutamia tavoitteita, joita halusin toteuttaa ohjelmallisen viikinki-illan kautta. Menun suunnittelu, ohjelman järjestäminen, viikinkikulttuuriin tutustuminen sekä illan emännöinti olivat niitä toiveita, joita halusin päästä oppimaan ja kokeilemaan. Kiteytettynä halusin päästä näkemään ja tekemään tapahtuman alusta loppuun, ja hyödyntämään opiskeluaikana oppimiani asioita käytännössä.

Menun suunnittelun kautta pääsin käyttämään luovuutta, sekä tutustumaan menun suunnittelussa oleviin käytänteisiin ja sääntöihin. Esimerkiksi raaka-aineiden valinnassa ja niiden yhteensopivuudessa, hinnassa sekä valmistusprosessissa oli paljon miettimistä samaan aikaan. Heti alkuun huomasin sen, että suunnittelu vaatii runsaasti kärsivällisyyttä sekä tietoa ravintolan omasta ajatusmallista ruuan suhteen. Lopulta saimme keittiöväen kanssa yhteistyössä menun valmiiksi. Vaikka lopputulos poikkesi jonkin verran alkuperäisestä suunnitelmastani, ei se poista työpanokseni arvoa ja saamaani oppia yhtään. Oli hienoa nähdä, että ravintolan henkilökunta osallistui aktiivisesti menun suunnitteluun kommentoimalla ja antamalla vinkkejä kehittelyä varten. Ensi talven Suur-Savontien retkestä tulee huippu juttu!

Ohjelman järjestämisen kautta pääsin tekemään yhteistyötä paikallisten esiintyjien kanssa. Otin yhteyttä potentiaalisiin esiintyjiin, ja kahden kanssa pidimme palaveria. Ensimmäisen esiintyjän kanssa emme lähteneet yhteistyöhön. Sain häneltä kuitenkin kokemuksen tuomia neuvoja, joita otin huomioon ohjelmaa suunnitellessa. Hän korosti esimerkiksi tilanteen luonteen merkitystä sekä tarkoituksen ymmärtämistä ohjelman suunnittelun lähtökohdaksi. Koska ensimmäinen kontakti ei tärpännyt, otin yhteyttä Kuopion Konservatorioon. Sen kautta löysin Marjaanan ja Antin, jotka esiintyivät kesteissä. Ulkopuolisen ohjelman järjestäminen ei käynyt kädenkäänteessä, mutta tästäkin järjestelystä opin paljon.

Elävän musiikin lisäksi järjestin muuta ohjelmaa, jossa olin mukana myös toteutuksessa. Pidän esiintymisestä ja ihmisten edessä heittäytymisestä. Siksi oli hienoa päästä myös itse ohjelmaan mukaan. Olin pitkään halunnut emännöidä jotakin tilaisuutta sekä työskennellä viikinkinä, joten kestien kautta pääsin tekemään molemmat asiat.

Pitkään ja haastavaan projektiin sitoutuminen opetti paljon sekä käytännön järjestelyistä että monenlaisesta yhteistyöstä minulle ennestään tuntemattomien ihmisten kanssa. Tämä projekti valotti tapahtuman järjestämisen moniulotteisuutta ja työläyttä. Ajatella, millaista olisi suunnitella viikon kestävää yleisötapahtumaa, kun yhden illan mittaisissa Viikinkikesteissä oli niin paljon tekemistä.

Toimeksiantajalle

Yritysten pitää uudistua, ja ottaa harkittuja riskejä menestyäkseen tiukassa kilpailutilanteessa. Erityisesti Kuopion alueella on paljon ravintolatarjontaa. Tapahtuman toteutus sisälsi monenlaisia riskejä; taloudellisia, imagollisia sekä työpanoksellisia tulokseen verrattuna. Kestit onnistuivat kuitenkin tavoitteiden mukaisesti, joten riskien luomalta mahdolliselta tappiolta välttyttiin.

Kuten aikaisemmin kerroin, Selanderin ja Vallin (207, 36–37) mukaan toiminta voi olla kannattavaa, mutta se ei kerro suoraan toiminnan tehokkuutta. Kustannuslaskennallisesti Viikinkikestit olivat hyvin toteutettu, sillä kaikki kulut saatiin katettua ja voittoakin tehtiin. Menuja myytiin 43 kappaletta, ja lisäksi useat asiakkaat tilasivat annoksia listalta. Juomat eivät kuuluneet menuuseen, vaan jokainen tilasi niitä oman mielensä mukaan erikseen. Juomat lisäsivät myyntiä, jota ostettujen menujen perusteella osattiin hahmottaa suuntaa-antavasti. Kuluja illan osalta tuottivat raaka-aineet, markkinointikulut, henkilöstökulut (neljä piikaa ja kolme patavahtia) sekä suunnitteluun käytetty työpanos. Asiakkaita oli enemmän normaaliin syyskuun iltaan verrattuna. Näihin seikkoihin nähden ilta onnistui taloudellisesti hyvin.

Toimeksiantajan näkökulmasta uudenlainen tapahtuma antoi ravintolalle markkina-arvoa. Aikaisemmin Viikinkiravintola Haraldeissa ei ole järjestetty vastaanvanlaisia ohjelmallisia viikinki-iltoja, vaan ravintolat ovat keskittyneet konseptinsa mukaisesti laadukkaaseen ruokaan. Asiakaspalautteen pohjalta oli kuitenkin mielenkiintoista kokeilla, olisiko tällaiselle jatkossa kysyntää, ja kuinka asiakkaat ottavat ohjelmallisen illan vastaan. Kyläpäälikkö Hanna Kyrölän kanssa käymämme palautekeskustelun perusteella tapahtuman markkina-arvo heijastuu tulevaisuudessa. Olin yhteydessä suureen määrään paikallisia yrityksiä, ja muistutin oman tapahtumani ohella tulevista pikkujouluista. Vaikka emme saaneetkaan yritysasiakkaita Viikinkikesteihin, yhteydenotot yrityksiin voivat poikia tilauksia jatkossa.

Viikinkiravintoloissa on ollut ohjelmaa pienimuotoisesti esimerkiksi yritystilaisuuksissa, joihin yritys on itse hankkinut esiintyjän omalle illanvietolleen. Elävää musiikkia on kuitenkin käytetty hyvin vähän tunnelman luojana. Ravintolan omat henkilöstöresurssit huomioonottaen oli tervetullutta, että kaksi apukättä oli aktiivisesti mukana suunnittelussa ja toteutuksessa.

Asiakkaat kyselivät paljon idean jatkokehittelyä ja tulevaisuutta. Monen mielestä ohjelmallisessa viikinki-illassa on potentiaalia. Kukaan ei sanonut suoraan, että ilta olisi epäonnistunut täysin, tai että se ei olisi sopinut ravintolan konseptiin. Jatkosta tuskin tietää vielä kukaan, mutta uskon, että yhteistyö ravintolan ja esiintyjien kanssa jatkuu tulevaisuudessa. Edes se, että kaksi paikallista toimijaa saatetaan yhteistyöhön, on hieno tulos.

7.3 Kehittämisehdotuksia jatkoa ajatellen

Heti Viikinkikestien päätyttyä minulla oli hyvin kaksijakoiset tunnelmat. Olin onnellinen ja helpottunut, että kestit sujuivat ilman suurempia epäonnistumisia. Toisaalta murehdin niitä pieniä asioita, jotka olisi voinut hoitaa paremmin. Olin innoissani koko päivän, enkä malttanut olla pitkiä aikoja paikallaan. Kun loppupuhe oli käsillä, kaikki tunteet tulivat pintaan. Työ oli tehty ja saatettu kunnialla maaliin.

Projekti piti sisällään paljon muistettavia ja järjesteltäviä asioita. Jos suunnittelisin samantyylistä iltaa uudestaan, tekisin muutamia asioita toisin. Ensimmäiseksi pitäisi miettiä työn määrää. Halusin tehdä opinnäytetyön itsenäisesti ilman työkaveria. Näinollen pystyin suunnittelemaan ajankäyttöä omien menojeni ja kurssieni pohjalta. Päätös oli oikea, mutta tuotti todella paljon työtä. Luulen, että laajuudeltaan tapahtuman järjestäminen olisi riittänyt hyvin kahdelle opiskelijalle. Alun suunnittelun jälkeen huomasin, että työmäärä lisääntyi huomasti, kun tarttui itse toimeen. Toisaalta nyt olen nähnyt kaikki vaiheet, ja ollut mukana niissä.

Toinen kehittämisen kohde olisi markkinointi ja sen toteutus. Aihe oli minulle ennestään vieras, sillä en ole ennen tehnyt markkinointia näin suurilla panoksilla. Lisäksi markkinoinnin ajankohta tuli kii-reellä heti syyskuun alkuun, kun harjoitteluni päättyi elokuun lopussa. Suurinta päänvaivaa aiheutti epäselvä työnjako. Alkuperäisessä suunnitelmassa olimme puhuneet, että markkinointi jää pienelle osuudelle. Käytännössä väkeä piti saada paikalle, joten siitä koitui aikamoinen työmaa. Sähköpostien lähettäminen, mainosten jakaminen ja aktiivinen kutsujen lähettely veivät paljon voimia ja aikaa. Siihen voisi panostaa ensi kerralla enemmän.

Kolmantena kehittämiskohteena voisi pohtia sitä, kuinka asiakkaat saadaan viihtymään pidempään ravintolassa ruokailun jälkeen. Vaikka tunnelma ja viihtyvyys saivat parhaimmat arvostukset asiakkaiden palautteissa, niin ilta loppui varsin nopeasti. Oli ikävää, mikäli asiakkaat mielsivät illan loppuneen pitämäni loppupuheeseen, sillä se ei todellakaan ollut tarkoitus. Ehkä monen mielestä oli luontevaa lähteä kotiin ruokailun loputtua. Jotain keinoja asetelmaan olisi hyvä miettiä. Listaamani kehitysideat koskevat myös yleisellä tasolla ravintoloiden toimintaa; kuinka saadaan markkinoitua tehokkaasti, ja miten asiakkaat viihtyvät pidempään enemmän ruokaravintolaksi profiloituneessa paikassa. Näitä asioita voi miettiä sekä yksittäisen tapahtuman kuin ravintolan arjen puitteissa.

Opinnäytetyön tekeminen oli pitkä ja raskas projekti, jonka aikana tunsin useita ilon ja onnistumisen hetkiä. Toisaalta välillä tuntui siltä, että vastoinkäymiset vievät voiton. Lähdin projektiin mukaan innolla ja hyvällä asenteella. Halusin toteuttaa hienot kestit, jotka muistettaisiin vielä pitkään, ja järjestettäisiin jollakin kokoonpanolla uudestaan. Nyt kun Viikinkikestit on juhlittu, tunnelmat ovat helpottuneet ja tyytyväiset. Enää ei tarvitse jännittää, kuinka ohjelma sujuu tai minkä verran tulee asiakkaita. Omat osuuteni menivät niin kuin olin ajatellut, eikä suurempia mokia sattunut. Parantamisen varaa löytyy aina, mutta yhteenvetona voin sanoa, että olen hyvin tyytyväinen.

"...Juhlat on nyt juhlittu, ja on aika palata arkeen. Vieraiden vatsat pullistelevat herkuista, ja tunnelma on iloinen ja väsynyt. Löytyipä juhlakansan joukosta rohkea viikinkikokelas, joka ansaitsi paikansa viikinkisotureiden keskuudessa syötyään hapatettua haita vieraiden sitä todistaessa. Saa nähdä, kuinka riimuennustusten sanomat käyvät toteen. Hulda Herkkusuu kiittää ja toivottaa veikeää jatkoa kaikille Viikinkikesteillä juhlineille..."



Kuva 5. Hulda Herkkusuu onnistuneiden Viikinkikestien jälkeen (Kyrölä 2014-09-26)

LÄHTEET JA TUOTETUT AINEISTOT

ESKELINEN, Maija-Liisa. 2011. Elämysteemaisen liiketoiminnan luominen. Mikkelin Ammattikorkeakoulu: Kopijyvä Oy.

Great Place to Work®. 2014.[verkkajulkaisu][Viitattu 2014-02-20]. Saatavissa: <http://www.greatplacetowork.fi/julkaisut-ja-tapahtumat/blogit-ja-uutiset/693-suomen-parhaat-tyopaikat-ovat-edellaekaevijoeitae-johdon-ja-henkiloestoen-vaelisen-luottamuksen-rakentamisessa>

HALL, Richard. 2007. Matka viikinkien maailmaan. Kiina: Multikustannus Oy.

HARJU, Leena. 2003. Työelämän tapahtumat ja tilaisuudet. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

HIRSJÄRVI, Sirkka ja REMES, Pirkko ja SAJAVAARA, Paula. 2007. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Tammi.

IISKOLA-KESONEN, Hanna. 2004. Mitä, miksi kuinka? Käsikirja tapahtumanjärjestäjille. Suomen Graafiset Palvelut Ltd 2004: Suomen Liikunta ja Urheilu ry.

ISOHOOKANA, Heli. 2007. Yrityksen markkinointiviestintä. Juva: WSOY.

JUURAKKO, Arto ja KAUHANEN, Juhani ja ÖHAGE, Ulla 2012. Kulttuurista liiketoimintaa. Vaasa: Sananjuuri.

KOMPPULA, Raija ja BOXBERG, Matti. 2005. Matkailuyrityksen tuotekehitys. Helsinki: Edita.

Kuopion Konservatorio. 2014. [verkkosivu][Viitattu 2014-04-26]. Saatavissa: <https://www.kuopionkonservatorio.fi/ohjelmapalvelut>

MUHONEN, Riikka Mari ja HEIKKINEN Laura 2003. Kohtaamisia kasvokkain- Tapahtumamarkkinoinnin voima. Helsinki: Talentum.

OLLIKAINEN, Eila ja MÄÄTTÄLÄ, Sinikka ja HÄMÄLÄINEN, Mauno 2009. Savolainen syömälysti. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

POJANLUOMA, Riitta. 2003. Perinnemakuja maakunnista. Helsinki: Tammi.

ROESDAHL, Else. 1993. Viikingit. Keuruu: Otava.

SCOTT Russell. 2011. Viking food. [verkkajulkaisu][Viitattu 2014-11-03]. Saatavissa: http://www.bbc.co.uk/history/ancient/vikings/food_01.shtml

SELANDER, Kai ja VALLI, Vuokko. 2007. Hinnottelu ja kannattavuus matkailu- ja ravitsemisalalla. Helsinki: WSOY

SHONE, Anton ja PARRY, Bryn 2004. Successful event management- a practical handbook second edition. China: C&C Offset Printing Co., Ltd.

VALLO, Helena ja HÄYRINEN, Eija 2008. Tapahtuma on tilaisuus. Tallinna: Tietosanoma.

Viikingit. Viikinkilaivojen matkassa. Muinaiset kulttuurit-sarja. China: International masters publishers ab.

Viikinkien Suurikirja. 2013. Perehdytysopas.[Viitattu 2014-02-20].

Viikinkiravintola Haraldin kotisivut. [Viitattu 2014-10-12]. Saatavissa:
<http://www.ravintolaharald.fi/ruoka--ja-juomalistat/a-la-carte>

VUOKKO Pirjo. 2003. Markkinointiviestintä merkitys, vaikutus ja keinot. Helsinki: WSOY.

LIITE 1: MAINOS

**SAVOLAESET
VIKINKIKESTIT**
PERJANTAINA 26.9.2014 KLO 19.00

PAIKAN PÄÄLTÄ 40,90 €/hlö
**VERKKOKAUPASTA
SHOP.RAVINTOLAHARALD.FI..... 37,00 €/hlö**

Ilmoittautuminen 17.9.2014 mennessä: kuopio@ravintolaharald.fi tai puh. 044 766 8202
Viikinkiravintola Harald, Tulliportinkatu 44, 70110 Kuopio

MAUKAS MENU
Hjalmarin kallo kahella tappaa
Sigurdin villiä sikkoo
Huldan huluva tonta herkkua

**ELÄVEE
MUSISOENTIA**
Fiddler's Dream




GREAT PLACE TO WORK! Suomen parhaat työpajat 2014 Finland

VIKINKIRAVINTOLA HARALD
www.ravintolaharald.fi

tripadvisor
2014 Winner
Certificate of Excellence

LIITE 2: SAVOLAESTEN VIKINKIKESTIEN MENU



Ankarat taistelut hävittyään Hämäläisille vuonna 1050, viikingit suuntasivat matkansa kohti pohjoista Suurta Savontietä pitkin. Hämeen taisteluissa oli menetetty sotasaaliiden lisäksi arvokkaat reseptit.

Viikingeistä nuorimmat etsivätkin Savosta uutta maata ja omaisuutta itselleen. Harvaan asutulla alueella elintilaa riitti yllin kyllin. Metsiä ja järviä kolutessaan viikingit löysivät luonnon tarjoamia uusia, heille tuntemattomia herkkuja pataan pantavaksi.

Olemme vaalineet viikinkien ruoanlaittotaitoa ja alueellista ruokakulttuuriamme, kun täten tarjoamme Teille maittavan kolmen ruokalajin aterian

Hjalmarin kalloo kahella tappoo (L) 8,50€

Pärreeltä tarjottuna kylmäsavuhaukea sekä savumuikuista loihdittua moussea saaristolaisleivällä. vierelle tarjotaan tillikurkkuja, kuivattuja tomaatteja, viheriäistä salaattia sekä herukka-konjakkihilloa.


Sigurdin villiä sikkoo (VL) 25,50€

Yön yli muhitettua villisiankareta, pihlajanmarjasiirapilla ryyditettynä. Savuolutkastia sekä savuomena-pekonimoussella aateloitua perunakakkua. Vierelle hunajaisia juureksia ja pikkelöityjä siitakesieniä.

Huldan hulvatonta herkuwa (G) 8,50€

Paahdetulla sokerilla hunnutettua leipäjuustovanukasta keralakka-omenahillokkeen sekä puolukka-kanervankukkasorbeeta.

Savonmuan retki 40,90€



LIITE 3: KUVIA SAVOLAESTEN VIKINKIKESTIEN MENUUSTA



Kuva 6. Hjalmarin kallo kahella tappaa (Kyrölä 2014-09-26)



Kuva 7. Sigurdin villiä sikkoo (Markkanen 2014-09-26)



Kuva 8. Huldantonta herkku (Markkanen 2014-09-26)

LIITE 4: ASIAKASPALAUTTEET

"Upeat Savolaeset Viikinkikestit! Ruoka, musa ja tunnelma loistava. Hulda oli hurmaava<3"

"Oli tosi kivaa ohjelmaa ja musiikkia ja mukava tunnelma! Kiitoksia!"

"Ruoka oli hyvää! Isot annokset plussaa."

"Ruoka oli erittäin hyvää! Kiitoksia kokeille hyvästä ruuasta ja tarjoilijoille hyvästä palvelusta! Oli erittäin mukava ja tunnelmallinen ilta juhlia 25-vuotissynttäreitä. Järjestäkää ihmeessä tällaisia iltoja lisää!"

"Positiivisesti erilainen + erikoinen paikka. Ruoka oli tosi hyvää. Henkilökunta ystävällistä. Hyvä ilta!"

"Yllättävän kivaa oli!"

"Hieno ilta! Lopputyö onnistunut, mainiota!"

"Hyvin suunniteltu ilta, hyvä ruoka ja musiikki."

"Mukavan leppoinen tunnelma. Ruoka hyvää ja kauniisti aseteltu."

"Kiitos musiikista ja ohjelmasta. "Ihmiseltä ihmiselle"- periaate vetoaa minuun ja koko pöytäseurueeseen. Hyvin tuotekehitelty ateria täkäläisistä aineksista. Kehittäkää lisää teemailtoja ohjelmiseen. Viikinkikulttuurista voi ammentaa paljon! Hyvää jatkoa!"

"Upeat Savolaeset Viikinkikestit! Mukava, jos ottaisivat tavaksi, tunnelma mainio."

"Kiitos Karoliinalle mukavasta illasta...oli tosi hyvin suunniteltu ja toteutettu. Ja ruoka ja ohjelma oli loistavat. Ja käymme muuten Haraldissa hyvän ruuan ystävinä."

"Hyvä ja harvinainen ohjelma."

"Huippu ruokaa mahat täynnä. Loistava palvelu."

"Jälkiruoka liian makea."

"Jälkiruoka liian makea. Viinipullo pitäisi avata asiakkaan nähden pöydässä."

"Viinin tarjoilu! Olisi suotavaa, että pullo avattaisiin pöydässä."

LIITE 5: LEHTIJUTTU AMMATTIKEITTIÖ-LEHDESSÄ



Savon ammattikorkeakoulun restonomiopiskelija Karoliina Hänninen toteutti oppinnäytteenä erilaisella tavalla. Hänninen halusi äänit: suunnitella ja toteuttaa jokin tapahtuma. Lopulta hän päätyi kuopiolaiseen viikinkiravintolaan Haraldin. Tapahtuma oli tietysti savolaiset Viikinkikestit.

Hänninen oli kerran käynyt syömässä yhdessä ravintolassa. Hän oli ihastunut paikan tunnelmaan, mieltyneen ja ruokaan. Niillä eväillä hän otti yhteyttä Haraldin.

Saim nopeasti myönteisen vastauksen. Tammikuusta lähtien alkoikin savolaisten Viikinkikestien suunnittelu. Aste eli ja muokkautui suunnitelun edessä.

Hänninen halusi ottaa mukaan jotain savolaista, koska oltiinhan Savon sydämessä.

Kuopiossa. Lisäksi normaalista arjesta poiketen mukana oli elävää musiikkia ja muuta ohjelmaa. Menu suunniteltiin yhteistyössä Haraldin henkilökunnan kanssa.

– Menun suunnittelun aikana tulustuin savolaisen ja viikinkiravintolaan Haraldin, joiden yhdistäminen osoittautui haastavaksi tehtäväksi. Suunnittelin erilaisia versioita, joista keittiöhenkilökunta hioi yhden lopulliseksi menuksi.

Musiikista vastasi duo Fiddler's Dream eli Marjaana Oliveira ja Antti Raekallio.

Ruokailun lomassa Hänninen teki ruokamenuustusta sekä yhdelle asiakkaalle jopa viikinkikesten.

– illan menu sisälsi kolme ruokalajia:

Hjalmarin kallo kahella tappaa
Sigurdin villiä sikkoo
Huldan huluva tonta Herkkua

Onnistunut illa

Hänninen oli tyytyväinen illan onnistumiseen. Ruoka oli maukasta, palvelu pelasti ja musiikki oli ihmisten mieleen. Hänninen arvioi, että puheet, ruokamenuustukset ja viikinkikestien onnistuivat illan suurempia mokia.

– Yllätyin kuinka oppinnäytetyö nostaa tunteet pintaan, kun illa oli lopulta ohi. Iltaa oli suunniteltu ja toteutettu pitkään, niin lauantaihin se loppui. Totta kai, jos nyt toisin vastaisin jutun uudestaan, tekisin muutamia asioita toisin.

Hänninen näki, että tämän tyyppisestä oppinnäytetyön tekemisestä oli hyötyä. Isojen asioiden organisointi ja stressinmitysky kasvoivat kummasti.

Viikinkiravintola Haraldin ravintolapöytäkirja Hanna Kyrölä vahvistaa illan on-

nistumisen. Idea oli asiakaslähtöinen, sillä palautteissa asiakkaat olivat toivoneet elävää musiikkia. Koko viikinkikesten ajatus palveli Haraldin liikesideä – elämyksellistä.

– illa sujui hyvin ja lisästä myyntiä normaalin päivän verrattuna. Kappaleet olivat Haraldin sopeaa akustista musiikkia, muun muassa idänlaista kansanlauluja. Asiakkaat kehuivat musiikin soivan hyvin juuri Haraldin.

Menukokonaisuus oli Kuopion Haraldin oma, jota ei saa muista Haralditeista, ja siinä näkyi savolaista. Menukokonaisuutta myydään alkuun kaupunkitrendien. Oppinnäytetyön yksi tavoitteista oli pystyä hyödyntämään sitä tuloavaruudessa.

– Alkuruokana tarjosimme Kallaveden rannalla tiettyä kalaa, kylmäseurauksia



Karoliina Hänninen teki viikinkikestistä asiakkaalle, David Oliveira.



Viikinkikesten musiikista vastasivat duo Fiddler's Dream eli Marjaana Oliveira ja Antti Raekallio.

ja savumukimousse. Pääruokana oli viikinkien metsästämä villisikaa, perunakakkua ja tummaa olutkikettä sekä hunajasta juureksia. Jälkiruokaksi puo-

lukosta tehtyä sorbetta leipäjuustomuk-kaan ja omena-lakkahillon kera, hehkuttaa Kyrölä. □

Onnistuneen illan menu sisälsi kolme ruokalajia:
Hjalmarin kallo kahella tappaa
Sigurdin villiä sikkoo
Huldan huluva tonta Herkkua

Teksti: Jouni Vornanen
Kuvat: Wille Markkanen